ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE CHILE Y ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO





CHILE
ESTADOS UNIDOS



MAYO 2015



Este documento fue elaborado por el Departamento de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, con la colaboración del Departamento de América del Norte y el Caribe, del Departamento de Inversiones en el Exterior y del Departamento de Acceso a Mercados (Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales), del Departamento de Servicios, Inversiones y Transporte Aéreo (Dirección de Asuntos Económicos Multilaterales) y del Departamento de Inteligencia Comercial (ProChile).

CONTENIDOS

PRESENTACIÓN DIRECTOR GENERAL



Andrés Rebolledo
Director General de
Relaciones Económicas
Internacionales

El Tratado de Libre Comercio de Chile con Estados Unidos comenzó su 12º año de vigencia el pasado 1 de enero de 2015. Y con esta fecha se inauguró una nueva etapa en la relación bilateral, ya que las mercancías de ambos países completaron su calendario de desgravación y, en consecuencia, gozan de arancel cero.

La suscripción de este TLC constituyó un paso muy importante en la estrategia de inserción internacional de Chile. Abrió las puertas a la mayor economía del mundo, lo que ha generado nuevas oportunidades para ampliar el comercio y las inversiones de nuestro país. Así las cosas, nuevas industrias chilenas han logrado ingresar al mercado estadounidense, y otras se han beneficiado de un acceso a menor costo de nuevas tecnologías y recursos financieros.

La suscripción del TLC con Estados Unidos, y su implementación, ha sido fruto del trabajo mancomunado de los sectores público y privado. Ello ha generado beneficios manifiestos en varios aspectos:

Primero, nuestros empresarios han sabido aprovechar el acceso preferencial a ese mercado. Ello queda en evidencia al observarse el elevado porcentaje en el que nuestras exportaciones han ingresado a Estados Unidos prácticamente libres de arancel.

Segundo, nuestra población también se ha visto beneficiada, ya sea por el empleo generado por una mayor actividad económica vinculada a las crecientes exportaciones de productos chilenos al mercado del norte, así como el beneficio que significa contar con una mayor gama de productos, y a menores precios, proveniente desde este mercado a disposición de los consumidores.

Tercero, Estados Unidos es hoy el principal inversionista extranjero en nuestro país lo que significa una fuente muy importante de empleo. Es ilustrativo destacar que el 46% de las inversiones estadounidenses directas en Chile se materializaron en el período posterior a la entrada en vigencia del Acuerdo. Por otro lado, y lo que resulta inédito, es que Estados Unidos se ha constituido en el quinto país receptor de inversión directa de Chile en el exterior. Ello revela que la globalización de los empresarios chilenos no sólo se ha hecho presente en los mercados de América Latina sino también apunta a los países desarrollados, y el TLC con Estados Unidos ha ayudado a ese propósito.

Cuarto, el TLC ha sido de gran importancia en el comercio bilateral de servicios, posicionándose Estados Unidos como nuestro principal socio comercial en este ámbito. Para la política comercial esta experiencia resulta muy valiosa para identificar nuevas oportunidades de exportación de servicios, tanto en los Estados Unidos como en otros mercados.

Quinto, el TLC ha significado un inmenso desafío institucional y profesional para la DIRECON, ya que obligó a desplegar energías no sólo en acceso a mercados, sino en una amplia variedad de temas que se encuentran en la agenda moderna de negociaciones comerciales; vale decir, contratación pública, promoción y protección de inversiones, servicios, propiedad intelectual y materias propias de la nueva economía, como comercio electrónico, asuntos ambientales y laborales. Todo ello nos fortaleció institucionalmente y elevó sustancialmente la formación de nuestros profesionales y técnicos.

Es nuestro propósito avanzar mucho más en la agenda bilateral con Estados Unidos. Por una parte, nos interesa lograr una mayor flexibilización de las reglas de origen para los productos agroindustriales y otros productos industriales. También queremos facilitar el comercio, evitando que los compromisos sanitarios y técnicos se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio. Por otra parte, aspiramos a concretar los Acuerdos de Doble Tributación para dar un impulso más vigoroso a las inversiones recíprocas. Y, finalmente, trabajaremos en difundir más activamente los beneficios del TLC, por ejemplo para aumentar el uso de las visas de ingreso temporal otorgadas a personas de negocios chilenos, con el propósito que más empresas, y sobre todo las más pequeñas, se proyecten al mercado norteamericano.

Si somos capaces de enfrentar los desafíos señalados, el TLC con Estados Unidos redundará en mayor crecimiento para la economía chilena, servirá para diversificar la canasta exportadora y ayudará a hacer más inclusiva la inserción de las empresas chilenas en el mundo.

RESUMEN EJECUTIVO

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Estados Unidos es un Acuerdo integral, que incluye una gran variedad de aspectos de la relación económica bilateral, como comercio de bienes, contratación pública, promoción y protección de inversiones, servicios, protección de la propiedad intelectual y materias propias de la nueva economía, como el comercio electrónico y el tratamiento moderno de los temas ambientales y laborales.

Este TLC entró en vigencia el 1 de enero de 2004, y desde el 1 de enero de 2015 el 100% del comercio bilateral está liberalizado, al haberse completado el programa de desgravación arancelaria.

Con base en información proveniente del United States International Trade Commission (USITC) se observa que, en el año 2014, el 98,8% de las importaciones norteamericanas de productos chilenos ingresaron con acceso favorable: con arancel cero o preferencial. Por otra parte, cerca del 85% de las importaciones desde Estados Unidos en ese mismo año ingresaron al mercado nacional usando el TLC; lo que significó que, en promedio, las compras totales que Chile hizo de productos provenientes de Estados Unidos tuvieran un arancel efectivo en torno al 0,47%, bastante inferior al promedio de las importaciones totales de Chile, que se ubicó en 0,92%.

El comercio bilateral en el año 2014 alcanzó a US$23,5 mil millones, lo que representa un crecimiento promedio de 12% anual entre 2003 y 2014, ubicando a Estados Unidos como el 2° socio comercial de Chile. La presencia de productos chilenos ha crecido en casi todos los rubros comerciados. Por ejemplo el salmón pasó a exportar US$1.276 millones en 2014 desde una base de US$520 millones en 2003, lo que equivale a un aumento promedio de 8,5% anual. Este positivo comportamiento se repite también en los productos metálicos y maquinaria, las uvas y el resto de las frutas, vino embotellado, cobre, entre otros. Se observa también la introducción de productos chilenos que no fueron exportados en el bienio anterior a la entrada en vigencia del TLC y que hoy ocupan significativas cuotas de mercado en Estados Unidos. Es el caso de las mandarinas (25% del mercado), oro semilabrado (9,1%), inulina (24%) y óxido e hidróxido de litio (91%).

Por su parte, los objetivos estratégicos de la política chilena de promoción de exportaciones en Estados Unidos son: ampliar la inclusividad de la inserción chilena en el mercado y diversificar las exportaciones. La primera de estas metas tiene dos dimensiones: la PYME y las regiones. En este sentido, el foco de las actividades de promoción de las exportaciones chilenas, delimitado a partir del interés por las nuevas PYMEs exportadoras, se centrará en los sectores de tecnología y servicios, industria y alimentos naturales y saludables. Entre las nuevas empresas que están en el mercado norteamericano se encuentran BIOFILTRO (transforma las aguas servidas y residuos industriales químicos en agua de riego), KI TEKNOLOGY (una de las empresas líderes en Chile en el desarrollo web y de software) y D-PIE (calzado para mujer con diseños exclusivos e innovadores, creada en 2007). Entonces, la idea es ampliar este tipo de experiencias en dicho mercado.

El Tratado de Libre Comercio tuvo un efecto significativo en la evolución de las inversiones bilaterales entre Chile y Estados Unidos. Este instrumento permitió consolidar una institucionalidad favorable no sólo para el comercio de bienes, sino también para los servicios y las inversiones directas recíprocas. Estados Unidos es el primer país inversionista extranjero en Chile, habiendo alcanzado US$29 mil millones acumulado al año 2014 (un 26% del total de la inversión extranjera en Chile medida a través del DL600); y las inversiones chilenas en Estados Unidos alcanzaron US$7,3 mil millones, un 7,8% de la inversión chilena en el exterior acumulada al año 2013.

Los desafíos a futuro tenderán a focalizarse en mejorar las condiciones de acceso a mercado (mayor flexibilización de reglas de origen para productos agroindustriales e industriales, normas sanitarias y fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio); incrementar el aprovechamiento y la difusión de los diversos beneficios que se derivan del TLC; y completar la implementación del Acuerdo (por ejemplo, en cuanto al intercambio de las listas de Árbitros del Capítulo de Solución de Controversias). En ese contexto, es importante la realización de la próxima reunión de la Comisión de Libre Comercio, junto con el Consejo de Asuntos Ambientales del Capítulo Ambiental y la Comisión Conjunta de Cooperación Ambiental del TLC. Asimismo, procurar avances en la aprobación de los Acuerdos de Doble Tributación en el Congreso chileno y hacer seguimiento a su tramitación en el Congreso norteamericano, cuya entrada en vigencia generaría un importante incentivo para las inversiones de ambas partes.

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1 Antecedentes del Acuerdo

El TLC entre Chile y Estados Unidos fue suscrito el 6 de junio de 2003 en Miami, Estados Unidos, y entró en vigor el 1 de enero de 2004. La firma de este acuerdo fue un paso muy relevante para Chile dada la magnitud de este mercado, facilitando el ingreso de diversas industrias nacionales a dicho mercado, acompañado del acceso a nuevas tecnologías.

El TLC entre Chile y Estados Unidos es un acuerdo comprensivo, que incluye la mayor parte de los aspectos de la relación económica bilateral, como bienes, servicios, inversiones, y materias más novedosas como comercio electrónico, medio ambiente y temas laborales.

El 1 de enero de 2015 el Tratado cumplió 11 años desde su entrada en vigencia, con un hito en la relación comercial bilateral al haberse liberado de pago de aranceles la totalidad del comercio. Desde la entrada en vigencia del TLC, el comercio con EE.UU. se ha más que triplicado y ese país se ha convertido en el principal inversionista extranjero en Chile. Además, durante todos estos años se destaca el trabajo continuo de implementación y modernización del TLC, para adecuarlo a las realidades y necesidades de la relación comercial de ambos países.

A la fecha, se ha realizado un trabajo de revisión y perfeccionamiento de diferentes disciplinas del TLC, relativas a acceso a mercado (como por ejemplo la desgravación de todos los bienes de origen industrial), reglas de origen, compras públicas, obstáculos técnicos al comercio y entrada temporal de personas de negocios.

Avances durante el último año

La máxima instancia de administración del TLC es la Comisión de Libre Comercio (CLC), la cual se ha reunido en nueve oportunidades desde la puesta en vigencia del Acuerdo. El 3 de junio de 2014, se llevó a cabo la IX reunión, ocasión en que se abordaron temas bilaterales relativos a acceso de mercados, materias sanitarias y fitosanitarios, normas técnicas al comercio, solución de controversias, PYMEs, entre otros. Además, en el marco de dicha Comisión se reunieron algunos comités técnicos: Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio y Grupo de Trabajo sobre PYMEs.

Los resultados más destacados de la referida CLC fueron:

(i) Suscripción de la Decisión e Intercambio de Notas relativas a las remuneraciones y Código de Conducta de los árbitros para el sistema de solución de controversias del TLC Chile-EE.UU.;
(ii) Suscripción de las Directrices Comunes a objeto de facilitar la interpretación, aplicación y administración de los Capítulos de Reglas de Origen y Procedimientos de Origen y de Acceso a Mercados (Capítulos 3 y 4);
(iii) Intercambio de experiencias en materia de implementación de los Centros de Desarrollo Empresarial en Estados Unidos, dado el interés de Chile de implementar el modelo norteamericano de Small Business Development Centers (SBDC), como parte de las medidas contempladas en la Agenda de Competitividad, Innovación y Crecimiento impulsadas por el Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet, que contempla la implementación de 50 centros de desarrollo empresarial en el país. En este contexto, en junio, se suscribió un Memorando de Entendimiento para promover el crecimiento de las PYMEs y, en julio, una misión chilena liderada por el Ministerio de Economía viajó a Estados Unidos con el objetivo de conocer la experiencia de los SBDC.

Cabe señalar que la CLC se reúne anualmente, habiéndose acordado realizar la próxima reunión en junio del 2015, en Washington D.C.

Respecto a la protección de la propiedad intelectual, Chile ha logrado una institucionalidad sólida, la cual ha sido fruto de una constante coordinación intersectorial. Ejemplo de lo anterior lo constituyen la dictación de la Ley N°17.336 de propiedad intelectual, la creación del Instituto Nacional de Propiedad Industrial, la dictación de la Ley N°19.039 de propiedad industrial, el establecimiento de la Brigada de Delitos contra la Propiedad Intelectual (BRIDEPI) de la PDI, entre otros. Asimismo, en el año 2013, el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA) fue

nombrado como autoridad internacional para el depósito de microorganismos por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), transformándose en el primer país latinoamericano responsable de almacenar microorganismos patentados; y desde el año el 2014, el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI) comenzó a operar como Administración encargada de búsqueda y examen preliminar internacional (ISA/IPEA) del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), importantes pasos que demuestran la iniciativa de convertir a Chile en un polo regional de emprendimiento e innovación.

En el plano internacional, Chile firmó en el año 2012 el Tratado de Beijing sobre Interpretaciones y Ejecuciones Audiovisuales, el cual fue recientemente aprobado en el Congreso; y en 2013 el Tratado de Marrakech para facilitar el acceso a las obras a personas con discapacidad visual, situándose a la vanguardia mundial en la adhesión a los tratados de OMPI. Adicionalmente, esto pone de manifiesto el propósito del país en cuanto a mantener un equilibrio entre la protección de los derechos de los autores y promover mayor acceso.

De esta forma, el Gobierno de Chile ha mejorado y seguirá mejorando la institucionalidad de su sistema de propiedad intelectual, y ha continuado con la búsqueda de resultados balanceados, que por un lado fomenten la innovación y por otro, garanticen el debido acceso al conocimiento y los medicamentos.

1.2 Aspectos económicos y comerciales recientes de Estados Unidos

De acuerdo al FMI, al año 2014 Estados Unidos lideró la economía mundial con un PIB de US$17.419 mil millones, aunque su participación de 16,1% en el producto global por paridad de poder de compra la ubicaría como la segunda economía luego de China (16,3%). Lo anterior se explica por la pérdida de dinamismo relativo, que se evidencia a través del menor ritmo de crecimiento económico: en el período 2004-2014 la tasa media de expansión anual del PIB ascendió a 1,6%, inferior al promedio de 2,1% entre 1998 y 2014. Aunque la reciente crisis de la economía mundial y su lenta recuperación han afectado el desempeño económico de Estados Unidos, el año 2014 el crecimiento del PIB fue de 2,4% con tendencia a seguir incrementándose durante el año 2015 con una tasa proyectada de 3,1%.

Dada la recuperación exhibida durante el año 2014, las tasas de desempleo se han ido reduciendo paulatinamente (5,5% en marzo de 2015). Por su parte, el PIB per cápita a paridad de poder de compra (PPA) ha continuado aumentando hasta totalizar US$54.597 en el año 2014 según estimaciones del FMI. En el actual contexto, a pesar del elevado déficit fiscal, la economía norteamericana podría beneficiarse de una política fiscal moderada, una política monetaria acomodaticia, el bajo precio del petróleo y el consiguiente aumento de la demanda interna, y ello sumado a una inflación anual de 1,6%.

Respecto a la inversión extranjera, al año 2013 (según UNCTAD) el flujo de IED desde Estados Unidos al mundo ascendió a US$ 338 mil millones, mientras los flujos hacia el interior totalizaron US$188 mil millones. Tanto el flujo como el stock de inversión en el exterior (ambos al año 2013) equivalen al 24% de la IED mundial, reflejando la importancia del país norteamericano a nivel global.

Cuadro 1-1: INDICADORES MACROECONÓMICOS DE ESTADOS UNIDOS, 2014

PIB (miles de millones de US$)					17.419	
Crecimiento del PIB					2,4%	
Población (millones de personas)					319	
PIB per cápita (PPA) (US$)					54.597	
(Exportaciones+Importaciones)(*)/PIB					30%	
Turismo (ingreso al país)(miles de personas) (2013)					69.768	
Crecimiento PIB Real (Tasa de Variación Promedio Anual, 1998-2014, %)					2,1%	
Crecimiento PIB Real (Tasa de Variación Promedio Anual, 2004-2014, %)					1,6%	
Participación en el PIB Mundial, PPA (%)					16,1%	
Cuenta Corriente (% PIB) (**)					-2,2%	
Superávit o Déficit Fiscal (% PIB) (**)					-2,5%	
Desempleo (***)					5,5%	
Inflación (% Anual)					1,6%	
COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Crecimiento promedio anual 2010-2014**
Exportaciones de Bienes (miles de millones de US$)	1.277	1.480	1.546	1.578	1.623	6,2%
Importaciones de Bienes						
Monto importado (miles de millones US$)	1.966	2.263	2.334	2.328	2.410	5,2%
Volumen de importaciones (2000=100)(****)	123	128	132	133	--	2,5%
Participación en el total mundial	12,9%	12,4%	12,8%	12,4%	--	

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos del FMI (WEO, abril 2015), TradeMap, Banco Mundial, The Economist y UNWTO World Tourism Barometer 2014.
(*): Bienes y Servicios (**): Estimado para 2015 (***): Marzo 2015 (****): Crecimiento promedio anual periodo 2010-2013.

El sector externo sigue siendo relevante en el crecimiento económico del país, como lo manifiesta el grado de apertura que ascendió a 30% en el año 2014, considerando que a mediados de la década pasada no sobrepasaba el 25%. En el período 2010-2014, el valor de las exportaciones estadounidenses se incrementó a una tasa de 6,2% promedio anual, totalizando US$1.623 mil millones en el año 2014. El crecimiento en los envíos al exterior se explica en parte por las mayores compras de sus principales socios comerciales: Canadá, México y China. En tanto, el valor de las importaciones se expandió a un ritmo de 5,2% en el período 2010-2014. Al año 2013, Estados Unidos sigue liderando las compras mundiales con una participación de 12%.

Las diez principales exportaciones (a 4 dígitos del SA) de Estados Unidos concentran un 25% del total. Entre ellas destacan con un 6,9% los aceites de petróleo (no crudo), seguido por vehículos (3,8%) y sus partes (2,6%). Mientras, las primeras diez importaciones acumulan un 36%, entre las cuales lidera el aceite crudo de petróleo con una participación del 11%, los vehículos (6,5%) y los aparatos eléctricos de telefonía (4%).

Cuadro 1-2: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS, 2014
(en miles de millones de US$ y %)

Capítulo	Descripción	Monto	Participación
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	112	6,9%
8703	Coches de turismo y demás vehículos automóviles	62	3,8%
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	43	2,6%
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	34	2,1%
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	34	2,1%
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	27	1,6%
9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria	26	1,6%
3004	Medicamentos	24	1,5%
1201	Habas (porotos, frijoles, frejoles) de soja (soya), incluso quebrantados	24	1,5%
7108	Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo	21	1,3%
	Resto	1.216	75%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos de TradeMap.

Cuadro 1-3: PRINCIPALES IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS, 2014
(en miles de millones de US$ y %)

Capítulo	Descripción	Monto	Participación
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	253	11%
8703	Coches de turismo y demás vehículos automóviles	156	6,5%
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	96	4,0%
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	82	3,4%
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	79	3,3%
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	64	2,6%
3004	Medicamentos	55	2,3%
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	30	1,2%
8528	Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radio	27	1,1%
7102	Diamantes, incluso trabajados, sin montar ni engarzar.	25	1,0%
	Resto	1.541	64%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos de TradeMap.

2. RELACIÓN ECONÓMICO-COMERCIAL BILATERAL

2.1 Comercio de bienes

La suscripción del TLC con Estados Unidos fue fundamental para la estrategia de inserción internacional de Chile. El mercado estadounidense ha representado un canal de crecimiento y desarrollo para las empresas chilenas, fomentando su internacionalización y permitiendo el acceso a nuevas tecnologías y recursos. El 1 de enero de 2015 el 100% del comercio entre Chile y Estados Unidos fue liberalizado, completando el programa de desgravación arancelaria que comenzó el año 2004.

Condiciones de acceso a mercados

El TLC con Estados Unidos estableció varias categorías de desgravación, cuyos plazos de liberalización fueron: inmediata, 4, 8, 10 y 12 años, sumando Chile una lista de productos a 3 años plazo y Estados Unidos otra en dos etapas anuales. El 1 de enero pasado se cumplió el último plazo de desgravación.

Al año 2014, se encontraban liberalizados 7.650 productos chilenos, los que representaban el 99,3% del total de productos negociados. En tanto, Chile había liberalizado la entrada al mercado doméstico de 7.563 ítems arancelarios originarios de Estados Unidos, los que representaban el 98,2% del total de productos. En 2015 se sumaron tres nuevas categorías a la liberalización completa para Chile, estas son: E, G y J, que representan un 0,7% del total negociado.

Cuadro 2-1: PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

Lista	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
A	100%											
B	25%	50%	75%	100%								
C	12,5%	25%	37,5%	50%	62,5%	75%	87,5%	100%				
D	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%		
E	8,3%	16,7%	25%	33,3%	41,7%	50%	58,3%	66,7%	75%	83,3%	91,7%	100%
F	**Libre desde antes del TLC**											
G	0%	0%	0%	0%	8,3%	16,7%	25%	33,3%	50%	66,7%	83,3%	100%
H	0%	0%	12,5%	25%	37,5%	50%	62,5%	75%	87,5%	100%		
J	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	20%	40%	60%	80%	100%
K	50%	100%										
L	5%	10%	15%	20%	25%	30%	45%	60%	75%	100%		
M										100%		
N	100%											

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, DIRECON.

Este importante hito significa, en la práctica, que 55 nuevos productos chilenos y 142 estadounidenses alcanzaron el arancel de 0%, quedando el 100% de las mercancías liberalizadas[1]. Entre los bienes más emblemáticos cabe destacar: los duraznos en conserva, vinos, pasta de tomates y mezclas de frutas en conservas; y sin restricciones de cuotas productos tales como: paltas, leche en polvo, leche condensada, lacto suero, quesos.

[1]En el caso del azúcar, el escenario de libre comercio se logra cuando Chile posee un superávit comercial, condición explicitada en el TLC.

Cuadro 2-2: EVOLUCIÓN DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

Exportaciones chilenas a EE.UU.			Importaciones chilenas desde EE.UU.		
Categoría	**N° items**	**% del total**	**Categoría**	**N° items**	**% del total**
Arancel 0%	7.650	99,3%	Arancel 0%	7.563	98,2%
12 años (2015)	55	0,7%	12 años (2015)	142	1,8%
Total	**7.705**	**100%**	**Total**	**7.705**	**100%**

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, DIRECON.

Aspectos del comercio bilateral

Durante el período 2003-2014, el intercambio comercial de Chile con Estados Unidos creció a una tasa promedio de 12,3%, en sintonía con el crecimiento promedio anual del comercio exterior chileno con el mundo, que creció un 12,4%. En 2014 Estados Unidos representó un 16% del comercio exterior chileno.

A partir de 2008 las importaciones superan a los envíos, comenzando así un período de saldo comercial deficitario para Chile que se extiende hasta hoy. En el intervalo 2003-2008 las importaciones se expandieron en promedio un 34% anual, frente a un 16% de las exportaciones, mientras que en el período 2009-2014 las tasas rebajaron su ritmo a 12% para las internaciones y 8% para los envíos.

Estados Unidos es el tercer destino de las exportaciones chilenas luego de China y la Unión Europea con envíos por US$9.275 millones en 2014[2]. Por su parte, durante el último año el país norteamericano fue superado por China como principal proveedor de Chile, registrándose un monto de US$14.257 millones en importaciones desde dicho origen.

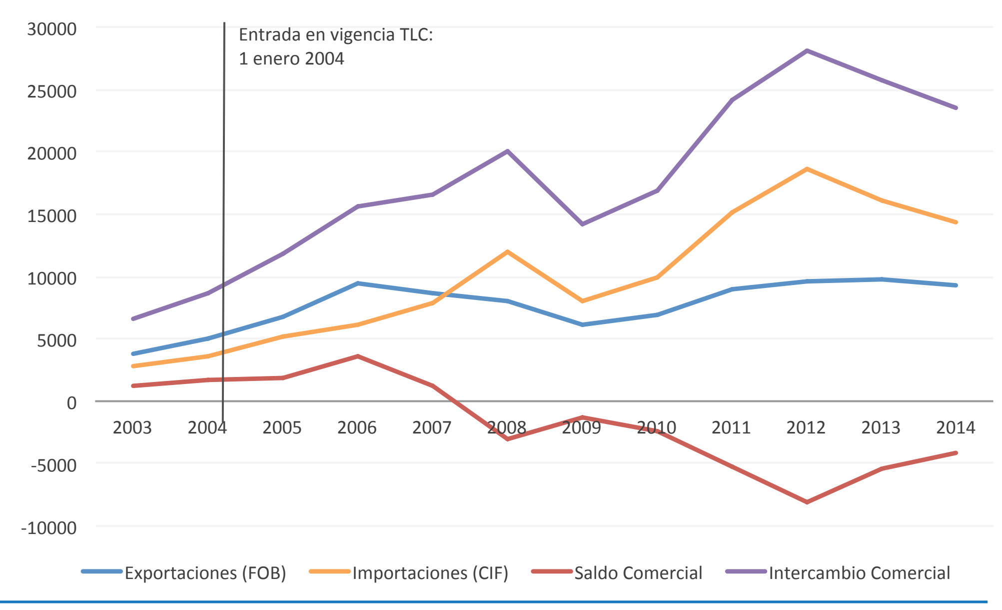
Cuadro 2-3 INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR BILATERAL, 2014
(en millones de US$ y %)

Participación de Chile en las Importaciones de Estados Unidos (%)	0,43%
Ranking de Chile en las Importaciones de Estados Unidos	35
Participación de Chile en las Exportaciones de Estados Unidos (%)	1,02%
Ranking de Chile en las Exportaciones de Estados Unidos	22
Intercambio Comercial Chile-Estados Unidos (millones de US$)	23.532
Crecimiento Intercambio Comercial Chile-Estados Unidos en Acuerdo (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2014)	12,3%
Crecimiento Intercambio Comercial Chile-Mundo (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2014)	12,4%
Ranking de Estados Unidos en la Intercambio Comercial de Chile	2
Participación de Estados Unidos en el Intercambio Comercial de Chile (%)	16%
Exportaciones Chile-Estados Unidos (millones de US$)	9.275
Crecimiento Exportaciones Chile-Estados Unidos en Acuerdo (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2014)	8,5%
Crecimiento Exportaciones Chile-Mundo (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2014)	12,0%
Ranking de Estados Unidos en las Exportaciones de Chile	3
Participación de Estados Unidos en las Exportaciones de Chile (%)	12%
Importaciones Chile-Estados Unidos (millones de US$)	14.257
Crecimiento Importaciones Chile-Estados Unidos en Acuerdo (Tasa de variación promedio anual, 2003-2014)	16,1%
Crecimiento Importaciones Chile-Mundo (Tasa de variación promedio anual, 2003-2014)	12,8%
Ranking de Estados Unidos en las Importaciones de Chile	2
Participación de Estados Unidos en las Importaciones de Chile (%)	20%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile y TradeMap.

[2] Si se consideran países individuales, Estados Unidos sería el segundo destino de las exportaciones chilenas.

Gráfico 2-1: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CHILE HACIA Y DESDE ESTADOS UNIDOS, 2003-2014
(en millones de US$)



Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Evolución y composición del comercio bilateral entre Chile y Estados Unidos

Durante el año 2014, las exportaciones chilenas a Estados Unidos se redujeron un 4,7% mientras las importaciones tuvieron una caída de 11%. Si bien, tanto las compras como los envíos recuperaron sus niveles previos a la crisis (2009), las importaciones se vienen contrayendo desde el año 2013 y las exportaciones lo hicieron en 2014.

Los envíos mineros de Chile en 2014 se contrajeron fuertemente (-29%) a causa de la reducción en las exportaciones de cobre (-31%) y de oro (-40%). El impacto de este tipo de productos en el total exportado es significativo, ya que la minería representó un 28% de los envíos totales y particularmente el cobre explicó un 25%. Estados Unidos es el quinto mayor comprador de productos mineros y es el sexto destino más importante de los embarques de cobre chileno.

Las exportaciones silvoagropecuarias y pesca, que agruparon un 20% del total, se redujeron un 4,8% durante el último año. Estados Unidos concentró un 33% de los envíos agropecuarios, siendo el principal destino de este tipo de embarques. El país norteamericano compra el 45% de la uva chilena exportada al mundo, cuyos envíos cayeron un 5,8% en 2014, totalizando US$684 millones, aunque con un crecimiento promedio de 3,3% anual entre los años 2003 y 2014. En el mismo período, las restantes frutas incrementaron sus exportaciones a una tasa de 6,3% anual, totalizando US$928 millones, equivalente a un alza de 7,6%, respecto del año anterior.

Mientras, las exportaciones industriales (que representaron un 52% del total) crecieron un 16% durante el año 2014. Destacan los envíos de salmón con un crecimiento de 22%, llegando a representar un 14% del total exportado con US$1.276 millones. Estados Unidos es el principal comprador de salmón chileno, acumulando un 35% de los envíos al mundo. Un rol importante ocuparon también los productos químicos: con envíos por US$905 millones y un incremento de 5,0% durante el año 2014, siendo Estados Unidos el segundo principal destino de este tipo de productos (luego de la Unión Europea). Los alimentos procesados (sin considerar salmón) totalizaron US$808 millones y un incremento de 18% en el último año. Enseguida destacan los productos forestales y muebles de madera, cuyas exportaciones sumaron US$732 millones. Entre las mayores alzas en el período 2013-2014 destacan las exportaciones de productos metálicos, maquinarias y equipos con un 55% e industria metálica con un 34%, mientras la más significativa contracción del último año se dio en los vinos embotellados (-3,0%).

Respecto de las importaciones, éstas se redujeron un 11% en el 2014, alcanzando el nivel más bajo de los últimos 4 años, a pesar que el crecimiento promedio anual desde el año 2003 equivale a un 16%.

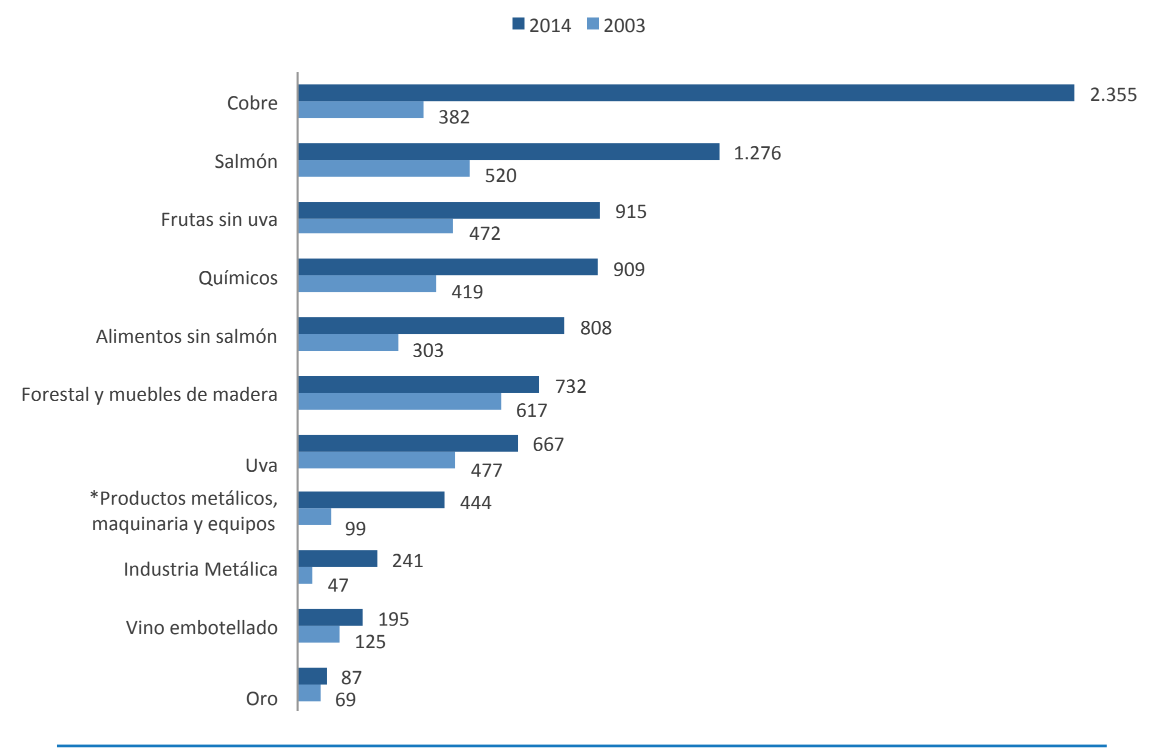
En el último año se observan contracciones en todos los tipos de bienes importados, pero en función de su peso relativo influyó más la variación en las compras de bienes intermedios de –11%, en tanto las reducciones en las importaciones de bienes de capital fue de 20% y la de bienes de consumo de 2,3%. El rol de los bienes intermedios tiene un alto peso porque representa un 66% del total importado desde Estados Unidos, por un monto total de US$9.377 millones. El país norteamericano es el principal proveedor de este tipo de productos con una participación del 23%. No obstante estas contracciones, al observar los valores importados desde el año 2003, se aprecia que la importación de bienes intermedios se ha incrementado a una tasa promedio anual de 17%, los bienes de consumo lo han hecho a un ritmo de 18% y los bienes de capital a un 12%. Por ende, la reducción en las compras se observa particularmente desde el año 2013, debido principalmente a la caída en la importación de productos energéticos no petróleo.

Cuadro 2-4: COMERCIO BILATERAL CHILE Y ESTADOS UNIDOS, 2003-2014
(en millones de US$ y %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variación 2013-2014	Variación promedio anual 2003-2014
Intercambio Comercial	6.563	8.589	11.840	15.567	16.512	19.963	14.190	16.879	24.081	28.125	25.774	23.532	-8,7%	12%
Exportaciones (FOB)	3.799	5.020	6.711	9.398	8.654	8.027	6.201	6.884	8.986	9.547	9.734	9.275	-4,7%	8,5%
Minería	534	1.147	2.423	4.767	4.017	3.380	2.201	2.529	3.771	4.084	3.621	2.585	-29%	15%
Cobre	382	864	1.855	4.159	3.121	2.646	1.760	2.070	3.127	3.536	3.329	2.314	-31%	18%
Oro	69	112	194	345	311	428	223	212	275	294	144	87	-40%	2,1%
Agropecuario, Silvícola, Pesquero	1.069	1.127	1.200	1.248	1.434	1.567	1.548	1.817	1.850	1.814	1.991	1.896	-4,8%	5,3%
Frutas sin uva	472	451	490	493	679	699	664	843	912	823	862	928	7,6%	6,3%
Uva	477	565	581	610	585	669	675	737	662	628	726	684	-5,8%	3,3%
Industria	2.196	2.746	3.088	3.383	3.203	3.081	2.452	2.538	3.366	3.649	4.122	4.794	16%	7,4%
Alimentos sin salmón	303	342	371	453	459	565	550	592	657	656	684	808	18%	9,3%
Salmón	520	547	578	748	794	727	474	317	597	714	1.047	1.276	22%	8,5%
Vino embotellado	125	144	147	149	184	194	206	209	215	200	201	195	-3,0%	4,2%
Químicos	419	503	792	623	545	479	364	445	812	939	862	905	5,0%	7,3%
Forestal y muebles de madera	617	965	905	1.037	774	672	498	527	567	535	669	732	9,5%	1,6%
Productos metálicos, maquinaria y equipos	99	98	100	110	149	148	147	160	193	197	288	446	55%	15%
Industria Metálica	47	58	92	143	184	202	123	179	172	212	178	238	34%	16%
Importaciones (CIF)	2.765	3.570	5.129	6.169	7.857	11.935	7.989	9.995	15.094	18.578	16.040	14.257	-11%	16%
Importaciones (FOB)	2.596	3.339	4.810	5.805	7.385	11.134	7.495	9.350	14.222	17.658	15.103	13.412	-11%	16%
Consumo	385	398	615	702	884	1.201	836	1.432	1.975	2.104	2.361	2.308	-2,3%	18%
Durables	207	196	227	258	311	422	305	460	555	521	594	502	-16%	8,4%
Semidurables	69	63	80	87	96	119	100	134	162	168	181	189	4,8%	10%
Otros bienes de consumo	109	139	307	358	477	660	430	838	1.259	1.416	1.587	1.617	1,9%	28%
Intermedio	1.659	2.191	3.015	3.564	4.937	7.827	4.973	5.883	9.587	10.838	10.484	9.377	-11%	17%
Petróleo	0,0034	0,0024	0,00024	0,00062	0,00038	-	0,00047	0,0022	0,0019	0,00075	0,00094	0,0342	3531%	23%
Productos energéticos no petróleo	77	332	923	1.028	1.532	3.730	1.863	1.915	4.795	5.990	5.242	4.726	-10%	45%
Resto intermedio	1.582	1.859	2.092	2.536	3.405	4.097	3.110	3.968	4.792	4.848	5.242	4.651	-11%	10%
Capital	721	981	1.499	1.902	2.037	2.907	2.180	2.680	3.532	5.636	3.195	2.572	-20%	12%
Saldo Comercial	1.203	1.681	1.902	3.594	1.269	- 3.107	- 1.294	- 2.466	- 5.236	- 8.111	- 5.369	- 4.137	-	-

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre cifras del Banco Central de Chile.

Gráfico 2-2: COMPARATIVO PRODUCTOS EXPORTADOS POR CHILE A ESTADOS UNIDOS, 2014/2003
(en millones de US$)



Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre cifras del Banco Central de Chile.

Al observar los principales productos exportados e importados, se evidencia la preponderancia de los cátodos y secciones de cátodo de cobre refinado en las exportaciones (concentra un 25%) y de los aceites combustibles destilados en las importaciones (concentra un 28%). A su vez, los diez principales productos exportados acumulan un 53% del total, mientras en las importaciones acumulan un 43% del total.

Entre los diez principales productos exportados, además de los cátodos de cobre, se ubican: filetes de salmón con un 8,9% del total embarcado a Estados Unidos, neumáticos con un 4,2%, y entre las frutas figuran los arándanos con una participación de 3,3% y tres tipos de uvas que acumulan el 5,4% del total. Además, figuran perfiles y molduras de madera de coníferas con el 2,6% de las exportaciones, maíz híbrido (1,9%) y yodo (1,7%).

Respecto de las importaciones, además de los aceites combustibles, dentro de los diez principales productos importados figuran: propano licuado con un 3,8% de participación, volquetes (2,4%), gasolina de 93 octanos (2,2%), metil terbutil éter (1,7%) y hulla bituminosa (1,5%). También destacan dos líneas arancelarias de automóviles que acumulan un 2,2% del total importado.

Cuadro 2-5: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS, 2014
(en millones de US$ y %)

SACH	Descripción	Monto	Participación	Variación 2014/2013	Categoría	Tasa Base	Arancel NMF	Arancel Preferencial
	Total Exportado	**9.275**	**100%**	**-4,7%**				
74031100	Cátodos y secciones de cátodo, de cobre refinado	2.300	25%	-31%	K	1%	1%	0%
3044120	Filetes de salmones del Atlántico y del Danubio, frescos o refrigerados	824	8,9%	15%	F	0%	0%	0%
40111000	Neumáticos nuevos de caucho, para automóviles de turismo (incluso los de tipo familiar y los de carreras)	389	4,2%	11%	Cuota / C A	4,0% 3,4%	[3,4%-4%]	0%
8104029	Los demás arándanos azules o blueberries, frescos, no orgánicos	305	3,3%	15%	F	0%	0%	0%
44091022	Perfiles y molduras de madera de coníferas, para muebles/marcos/decorados int./conducc. eléctrica	244	2,6%	7,0%	A F	3,2%; 4,9% 0%	[0%-4,9%]	0%
8061019	Las demás uvas variedad Thompson seedless, frescas, no orgánicas	180	1,9%	3,0%	A A F	US$ 1,13/m3* US$ 1,80/m3** 0%***	[0% - US$ 1,80/m3]	0%
10051010	Maíz híbrido para siembra	180	1,9%	-20%	A A F	US$ 1,13/m3* US$ 1,80/m3** 0%***	[0% - US$ 1,80/m3]	0%
8061029	Las demás uvas variedad Flame seedless, frescas, no orgánicas	167	1,8%	-12%	F	0%	0%	0%
28012000	Yodo	158	1,7%	-35%	F	0%	0%	0%
8061059	Las demás uvas variedad Crimson seedless, frecas, no orgánicas	155	1,7%	-1,0%	A A F	US$ 1,13/m3* US$ 1,80/m3** 0%***	[0% - US$ 1,80/m3]	0%

Nota: Tasa base es el arancel aduanero de importación básico desde el cual comienza el programa de eliminación arancelaria.
(*): Si entran entre el 15 de febrero y el 31 de marzo.
(**): Si entran entre el 1 de abril y el 30 de junio.
(***): Si entran en cualquier fecha no comprendidas en (*) o (**).

Cuadro 2-6: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS, 2014
(en millones de US$ y %)

SACH	Descripción	Monto	Participación	Variación 2014/2013
	Total Importado	**14.257**	**100%**	**-11%**
27101940	Aceites combustibles destilados (gasoil, diesel oil)	3.963	28%	-11%
27111200	Propano licuado	538	3,8%	-5,9%
87041090	Los demás volquetes automotores para usar fuera de la red de carreteras, con capacidad de carga útil >30ton	343	2,4%	-24%
27101222	Gasolina para vehículos terrestres, sin plomo, de 93 octanos	311	2,2%	59%
29091910	Metil terbutil éter (MTBE) y sus derivados halogenados/sulfonados/nitrados/nitrosados	238	1,7%	19%
27011220	Hulla bituminosa para uso térmico, incluso pulverizada, sin aglomerar	213	1,5%	0,29%
87032491	Los demás automóviles de turismo con motor de émbolo de encendido p/chispa, de cilindrada >3000cc	173	1,2%	-28%
87032391	Los demás automóviles de turismo con motor de émbolo de encendido p/chispa, de cilindrada entre 1500 y 3000cc	136	1,0%	-15%
84314990	Las demás partes destinadas a grúas/topadoras/aparatos para explanar	134	0,94%	-18%
40119400	Los demás neumáticos nuevos de caucho, para vehículos y máquinas de construcción, p/ llantas de diámetro >61cm	126	0,88%	0,46%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de las cifras del Banco Central de Chile.

A continuación, se destaca un conjunto de productos que pueden ingresar libres de arancel a Estados Unidos desde el 1 de enero de 2015. El listado está compuesto por productos con arancel por contingente y por tarifa ad valorem. En el primer grupo se encuentran: leche en polvo, leche condensada, lacto suero, quesos, paltas; y en el segundo: vinos, pasta de tomate, duraznos en conserva y mezclas de frutas. Si bien al año 2014, ambos grupos de productos se encontraban pagando aranceles con alguna preferencia respecto del NMF, a partir del año 2015 junto a la completa liberalización, se vislumbran oportunidades para ampliar la cuota de mercado en Estados Unidos gracias al TLC.

Cabe destacar la participación que tuvo el comercio de algunos de estos productos durante el último año. Por ejemplo, Estados Unidos fue el receptor del 16% de la leche condensada que exportó Chile, mientras ésta tuvo un 20% de la cuota de mercado en el país norteamericano. Asimismo, Estados Unidos compró un 36% de las paltas que exportó Chile, abarcando un 5,0% de la cuota de mercado. En cuanto a los vinos, Estados Unidos concentró un 13% de las compras de vinos chilenos, que tienen una cuota de mercado de 4,2%. Finalmente, un 4,6% de los duraznos en conserva importados por Estados Unidos fueron de origen chileno, mientras el país norteamericano tuvo una participación de 7,5% en lo que exportó Chile al mundo del referido producto.

Cuadro 2-7: PRODUCTOS CHILENOS DESTACADOS DE LA LISTA DE 12 AÑOS CON PLENA LIBERALIZACIÓN A PARTIR DEL AÑO 2015
(en millones de US$ y %)

SA	Descripción	Arancel NMF	Arancel pagado 2014	Monto Exportado a Estados Unidos 2014	Monto Exportado al Mundo 2014	Participación de Estados Unidos en las exportaciones de Chile 2014	Monto Importado por Estados Unidos 2014
Contingentes							
40210, 40221 40229	Leche en polvo	17,5%; $1,104/Kg + 14,9%; [3,3 cent/Kg - $1.556/Kg]	[17,3 cent/Kg - 17,5 cent/Kg]; 16 cent/Kg + 1,2%	0,00030	104	0,00029%	51
40299	Leche condensada	17,5%; [3,3 cent/Kg - 49,6 cent/Kg]; 46.3 cents/kg + 14.9%	6,2 cent/Kg; 9,9 cent/Kg	8,5	52	16%	43
40410, 40490	Lactosuero	[13% - 14,5%]; $1.035/Kg + 8,5%; [0,37 cent/Kg - 87,6 cent/Kg]; 0,34 cent/Lt	20,7 cent/Kg + 1,7%; 23,7 cent/Kg + 1,7%	-	17	0%	346
40610, 40620 40630, 40640 40690	Quesos	[$1.055/Kg - $2.269/Kg]; [0% - 25%]	1,7%; [21,1 cent/Kg - 45,3 cent/Kg]	-	42	0%	1.328
80440	Paltas	11,2 cent/Kg	1,8 cent/Kg	81	226	36%	1.603
Listas							
220421, 220429 220430	Vinos	[5,3 cent/Lt - 22,4 cent/Lt]; 4.4 cent/Lt + 31.4 cent/pf Lt	[1,4 cent/Lt - 13 cent/Lt]; 2,9 cent/Lt + 20,9 cent/pf Lt	195	1.536	13%	4.662
200290, 210320	Pasta de tomate	[6% - 11,6%]	[1,9% - 11,6%]	0,13	127	0,10%	66
200870	Durazno en conserva	[16% - 17%]	2,6%; 2,8%	6,4	85	7,5%	138
200897	Algunas mezclas de frutas	[5,6% - 14,9%]	[2,4% - 14,9%]	0,071	13	0,56%	231

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras de Banco Central de Chile, Departamento de Acceso a Mercados, TradeMap, OMC y TLC Chile-Estados Unidos.
Nota: [ ] indica rango.

Respecto a los productos nuevos exportados, se observó un listado de sub-partidas no exportadas por Chile a Estados Unidos antes del Tratado (en los años 2002 y 2003) que sí fueron exportadas durante el año 2014, y que simultáneamente no estuvieran liberalizadas antes de la entrada en vigencia del TLC.

Al analizar las sub-partidas nuevas, se observa que las cuatro primeras seleccionadas (sobre los US$ 10 millones): mandarinas, oro semilabrado, inulina y óxido e hidróxido de litio; poseen una alta participación de mercado en Estados Unidos de 25%, 9,1%, 24% y 91%, respectivamente. A su vez, para estos mismos productos, el país norteamericano es el principal destino, concentrando el 94% de las mandarinas exportadas por Chile al mundo, el 58% del oro semilabrado, el 40% de la inulina y el 40% del óxido e hidróxido de litio.

Dentro de los nuevos productos seleccionados, se encuentran otros con una alta participación en el mercado estadounidense, como las avellanas (76%), y otros con un alto crecimiento promedio anual de la demanda norteamericana, como el plomo (26%) y las semillas de nabo (27%).

Como estos productos no estaban liberalizados antes del Tratado, se presume el impacto positivo de los beneficios arancelarios, que al día de hoy permiten el libre acceso al mercado estadounidense.

Sin duda, el TLC ha contribuido a dar un mayor impulso a algunos sectores, como también la introducción de mercancías que no eran exportadas antes del Tratado.

Cuadro 2-8: PRINCIPALES NUEVOS PRODUCTOS, 2014
(en millones de US$ y %)

Código	Descripción	Arancel NMF	Monto Exportaciones de Chile a Estados Unidos	Participación en el total exportado a Estados Unidos	Monto Estados Unidos importa desde el mundo	Cuota de Mercado en Estados Unidos	Variación Promedio Anual 2003-2014	Monto Chile exporta hacia el mundo	Participación de Estados Unidos en las exportaciones de Chile	Variación Promedio Anual 2003-2014
80520	Mandarinas, clementinas, wilkings e híbridos similares, frescos o seco	1,9 cent/Kg	77	0,83%	304	25%	4,1%	81	94%	21%
710813	Oro semilabrado, para uso no monetario	[0% - 4,1%]	53	0,57%	582	9,1%	22%	91	58%	-
110820	Inulina	2,6%	16	0,18%	68	24%	14%	41	40%	-
282520	Óxido e hidróxido de litio	3,7%	11	0,12%	12	91%	31%	28	40%	152%
780191	Plomo en bruto, con antimonio como otro elemento predominante en peso	2,5%	5,1	0,055%	83	6,1%	19%	12	44%	26%
381230	Preparaciones antioxidantes y demás estabilizantes compuestos para caucho o plástico	[0% - 6,5%]	4,7	0,050%	240	1,9%	8,4%	13	35%	51%
750712	Tubos de aleaciones de níquel	2,0%	4,3	0,046%	92	4,6%	7,0%	4,3	100%	130%
80221	Avellanas con cáscara frescas o secas	6 cent/Kg	2,8	0,030%	3,7	76%	12%	36	7,8%	67%
780110	Plomo en bruto, refinado	2,5%	1,4	0,015%	927	0,15%	26%	4,6	31%	-
120510	Semillas de nabo nabina o de colza con bajo contenido de ácido erúcico	0,58 cent/Kg	0,82	0,0088%	453	0,2%	27%	17	4,7%	62%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras de Banco Central de Chile, Departamento de Acceso a Mercados, TradeMap y TLC Chile-Estados Unidos.
Nota: [ ] indica rango.

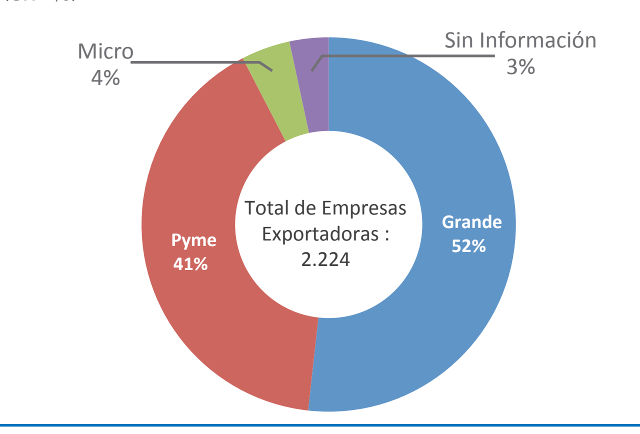
Empresas exportadoras [3]

El número de empresas chilenas que exportan a Estados Unidos presenta gran estabilidad a lo largo del período 2003-2014, creciendo ligeramente, al pasar de 2.031 compañías en 2003 a 2.196 exportadoras en 2014. De este total de empresas, existen 367 firmas que se consideran consolidadas en el mercado, pues han exportado en forma ininterrumpida desde 2003 a 2014. En su conjunto, ellas explicaron el 63% del valor exportado a Estados Unidos en 2014 (US$5.361 millones).

En cuanto al ingreso de nuevas compañías exportadoras, se puede apreciar que en promedio, a lo largo del período 2003-2014, un 14% de cada año son nuevas empresas que exportan sobre los US$10.000, un 12% nuevas empresas que exportan bajo los US$10.000, un 17% son exportadoras consolidadas y un 57% exportadoras intermitentes[4].

En 2013, el 41% de las empresas que exportaron a Estados Unidos fueron PYMEs, un 52% empresas grandes y un 4% microempresas. Un 38% de las PYMEs exportaron manufacturas y un 36% productos agropecuarios[5].

Gráfico 2-3: EMPRESAS EXPORTADORAS POR TAMAÑO, 2013
(en %)



Fuente: Departamento de Inteligencia Comercial, PROCHILE, en base a cifras del Servicio Nacional de Aduanas y SII.

Cuadro 2-9: EXPORTACIONES CHILENAS A ESTADOS UNIDOS SEGÚN NÚMERO DE EMPRESAS*, 2003-2014
(en número y %)

N° Exportadoras	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nuevas >= USD 10 mi	461	335	276	266	294	253	250	253	285	235	263	289
Nuevas < USD 10 mil	392	348	251	257	239	204	193	191	171	171	160	214
Consolidadas	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367
Intermitentes	1.664	1.018	1.121	1.109	1.174	1.208	1.155	1.155	1.245	1.236	1.277	1.326
Total	**2.031**	**2.068**	**2.015**	**1.999**	**2.074**	**2.032**	**1.965**	**1.966**	**2.068**	**2.009**	**2.067**	**2.196**
% Exportadoras	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Nuevas >= USD 10 mi	23%	16%	14%	13%	14%	12%	13%	13%	14%	12%	13%	13%
Nuevas < USD 10 mil	19%	17%	12%	13%	12%	10%	10%	10%	8%	9%	8%	10%
Consolidadas	17%	17%	17%	18%	17%	17%	18%	18%	17%	17%	17%	17%
Intermitentes	41%	50%	56%	56%	57%	60%	60%	60%	61%	62%	63%	60%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: Departamento de Inteligencia Comercial, PROCHILE, en base a cifras del Servicio Nacional de Aduanas.
(*): Se excluyen las exportaciones de servicios calificados bajo la partida 0025, del Arancel Aduanero de la República de Chile.

[3] Los datos corresponden al Servicio Nacional de Aduanas.
[4] Nuevas empresas: Empresas que no han exportado anteriormente a Estados Unidos.
[5] El tamaño de una empresa se clasifica en los siguientes rangos, en base al cálculo de las ventas anuales de un contribuyente:
SIN VENTAS: corresponde a contribuyentes cuya información tributaria declarada, no permite determinar un monto estimado de ventas.
MICRO: desde 0,01 UF a 2.400 UF.
PYMEs: desde 2.400,01 UF a 100.000 UF.GRANDE: desde 100.000,01 a más de 1.000.000 UF.

Exportaciones a Estados Unidos por región de origen [6]

A lo largo del período 2003-2014, trece de las quince regiones del país experimentaron un incremento en sus exportaciones a Estados Unidos, destacando las regiones de Antofagasta y Los Lagos. En el crecimiento de Antofagasta, los envíos de cobre fueron fundamentales, en tanto, en el caso de Los Lagos, los embarques de salmónidos estimularon los envíos a ese mercado. Para las regiones del Maule, Los Lagos y Magallanes Estados Unidos se presentó como el principal mercado de destino.

En trece de las quince regiones, Estados Unidos se ubicó dentro de los cinco primeros, a excepción de Los Ríos y Atacama, en las cuales este socio se situó como sexto destino de importancia.

Otras regiones cuyas exportaciones de productos 'no cobre' aumentaron a Estados Unidos fueron la Metropolitana y Maule, las que registraron las alzas más relevantes, gracias a un aumento en sus envíos industriales y agropecuarios, respectivamente. También destacaron las regiones del Biobío, Los Ríos y Magallanes.

En cuanto a las regiones que registraron una caída en sus envíos a Estados Unidos, se encuentra Valparaíso, la cual se vio afectada por una disminución en las exportaciones de minerales. En tanto, el caso de Aysén se debió a una drástica reducción de los embarques de salmónidos y merluzas.

Cuadro 2-10: EXPORTACIONES CHILENAS A ESTADOS UNIDOS SEGÚN REGIÓN DE ORIGEN*, 2003-2014
(en millones de US$ y %)

Región	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variación Promedio Anual 2003-2014**	% Exportado a EE.UU.	Ranking de EE.UU. como Destino
Arica y Parinacota	-	-	-	-	2	15	14	14	23	64	68	24	25%	11,3%	2
Tarapacá	72	74	173	501	244	107	258	178	215	274	363	264	13%	6,3%	4
Antofagasta	323	657	1.427	2.513	2.281	2.567	1.349	1.930	2.952	2.982	3.221	2.248	19%	10%	2
Atacama	122	108	131	495	599	365	170	207	275	300	322	189	4,0%	3,9%	6
Coquimbo	137	171	280	306	408	420	335	378	413	393	297	262	6,1%	6,4%	3
Valparaíso	419	607	898	1.114	929	730	659	597	488	441	352	373	-1,0%	8%	3
Metropolitana	541	651	702	717	855	814	645	925	1.585	1.607	1.335	1.262	8,0%	12%	2
O`Higgins	269	290	491	800	714	540	417	533	514	456	608	457	4,9%	13%	2
Maule	101	138	164	213	224	240	217	260	326	420	439	448	14%	18%	1
Biobío	652	951	1.034	1.160	945	848	628	685	790	724	876	877	2,7%	16%	2
La Araucanía	18	27	29	27	15	18	24	25	27	34	42	68	13%	10,1%	3
Los Ríos	-	-	-	-	-	2	0	3	9	12	6	22	26%	3,6%	6
Los Lagos	596	636	663	831	884	793	557	465	742	817	1.196	1.497	8,7%	30%	1
Aysén	21	28	31	28	31	62	65	41	42	29	36	16	-2,0%	6,4%	4
Magallanes	130	137	131	88	70	40	35	50	57	66	105	248	6,1%	32,6%	1

Fuente: Departamento de Inteligencia Comercial, PROCHILE, en base a cifras del Servicio Nacional de Aduanas.
(*): Se excluyen las exportaciones clasificadas en la sección "Tratamientos Arancelarios Especiales" del Arancel Aduanero de la República de Chile. Cifras sujetas a corrección según ajustes del Informe de Variación de Valor (IVV).
(**): Las regiones de Arica y Parinacota y Los Ríos fueron creadas el año 2007. Para el cálculo de la variación promedio anual, Arica y Parinacota utiliza el período 2007-2014, mientras Los Ríos usa el período 2008-2014.

[6] Los datos corresponden al Servicio Nacional de Aduanas.

2.2 Comercio de servicios

Aspectos del TLC relativos al comercio de servicios

El capítulo de servicios del Tratado regula el comercio de servicios transfronterizos, con o sin movimiento del proveedor o consumidor del servicio. Las inversiones que recaen en empresas que prestan servicios se rigen por el capítulo de inversiones, y los servicios relativos al sector financiero se rigen por el capítulo sobre servicios financieros.

El capítulo otorga protección y acceso a la prestación de servicios transfronterizos a través de disciplinas tales como: trato nacional, nación más favorecida, la no obligación de presencia local y el acceso a mercados. El capítulo extiende las disciplinas de reglamentación nacional, transparencia y acceso a los mercados a las inversiones en servicios, pero los inversionistas no pueden impugnar su incumplimiento ante un tribunal arbitral.

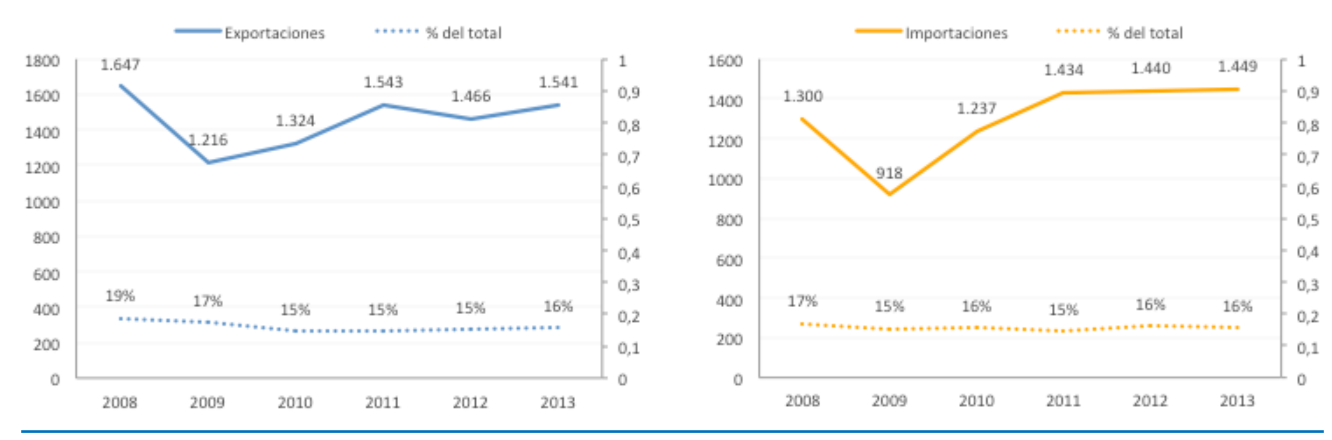
Al igual que el capítulo de inversiones, el de servicios permite exceptuar medidas disconformes vigentes o reservar el derecho a adoptarlas a futuro respecto de sectores sensibles. Así, por ejemplo, Chile se reservó el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue derechos o preferencias a las minorías social o económicamente en desventaja o a los pueblos originarios.

Comercio bilateral de servicios

Durante los últimos seis años el comercio de servicios ha reflejado signos de recuperación, luego de la caída en exportaciones e importaciones del año 2009. De todas formas, la participación relativa de Estados Unidos tanto para exportaciones como importaciones se podría considerar constante, variando entre un 15% y un 20% para ambos, en el período 2008-2013.

Es necesario señalar que, para las exportaciones de servicios están disponibles los datos de Servicios de Transportes, Viajes, Servicios Empresariales y Servicios Informáticos, mientras que para las importaciones se cuenta solo con información de Transportes y Viajes. En ambos casos, durante el año 2013, Estados Unidos se ubicó como el principal socio de Chile en el comercio de servicios. A nivel desagregado, Estados Unidos lideró las exportaciones chilenas de servicios de transportes e informática y las importaciones nacionales de viajes.

Gráfico 2-4: EVOLUCIÓN COMERCIO DE SERVICIOS Y PARTICIPACIÓN, 2008-2013 *
(en millones de US$ y %)



Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.
(*): Datos disponibles a 2013.

Cuadro 2-11: RANKING DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE SERVICIOS, 2013*
(en millones de US$)

	Exportación de Servicios **		Importación de Servicios ***	
Ranking	País	2013	País	2013
1	Estados Unidos	1.541	Estados Unidos	1.449
2	China	1.015	Alemania	1.189
3	Brasil	965	Argentina	811
4	Argentina	928	Brasil	654
5	Perú	642	Japón	375
6	España	443	Perú	363
7	Alemania	410	Francia	354
8	Japón	337	Suiza	338
9	México	266	Corea del Sur	251
10	Francia	227	China	249

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.
(*): Datos disponibles a 2013.
(**): Incluye Transportes, Viajes, Servicios Empresariales y Servicios Informáticos.
(***): Incluye Transportes y Viajes.

Como se verá a continuación, el sector en el que más invirtió Chile en Estados Unidos fue el de servicios. El dinamismo del rubro sumado a la buena recepción de las empresas chilenas en el mercado norteamericano ofrece consolidar la exportación de servicios informáticos, inmobiliarios, construcción, profesionales y transporte aéreo.

2.3 Inversión extranjera directa y recíproca

Aspectos del TLC relativos a inversiones

El capítulo sobre inversiones del TLC pretende fomentar el ingreso de capitales, a través de disposiciones que otorguen estabilidad y seguridad a los inversionistas y aseguren un trato no discriminatorio en relación con la inversión nacional o la inversión de terceros países.

Este Tratado no contiene modificaciones sustanciales a las normas nacionales vigentes en materia de inversiones, ya que básicamente se consolidaron las obligaciones negociadas anteriormente por Chile con Canadá y con México, garantizándose el acceso y la protección de las inversiones a través de disciplinas como: trato nacional, nación más favorecida, expropiación e indemnización, transferencias, prohibición de requisitos de desempeño y de exigir nacionalidad para altos ejecutivos de una empresa.

Sin embargo, se admiten excepciones a tales compromisos, pudiendo cada país mantener medidas que no cumplan con ellos, siempre que se listen, que hayan estado vigentes a la fecha de entrada en vigor del Tratado y que no se modifiquen aumentando el grado de disconformidad. Además, cada país mantiene el derecho de adoptar a futuro medidas disconformes en los sectores sensibles que liste.

En términos generales, Chile mantuvo la misma apertura que negoció con Canadá y México, recibiendo como contrapartida el mismo trato concedido por Estados Unidos en el NAFTA (North America Free Trade Agreement).

Estados Unidos reconoció las normas voluntarias en materia de inversión extranjera establecidas en el Estatuto de Inversión Extranjera de Chile, contenido en el Decreto Ley N° 600 de 1974. Se estableció expresamente la facultad del Comité de Inversiones Extranjeras de decidir de manera no discriminatoria, si autoriza la suscripción de un contrato de esta clase y sus condiciones, las que incluyen la exigencia de una determinada relación mínima entre deuda y capital y la restricción de un año para la repatriación del capital.

De esta forma, el Tratado de Libre Comercio tuvo un efecto significativo en la evolución de las inversiones bilaterales entre Chile y Estados Unidos. Este instrumento permitió consolidar una institucionalidad favorable no solo al comercio de bienes, sino también para los servicios y las inversiones directas recíprocas.

Comportamiento de las inversiones bilaterales

Estados Unidos es el primer país inversionista en Chile. En el período comprendido entre 1974 y 2014, la inversión acumulada materializada proveniente desde Estados Unidos, medido a través del Decreto Ley Nº 600, ascendió a US$29.006 millones, representando un 26% del monto total de la inversión extranjera en Chile.

Es posible observar que la inversión directa está bastante diversificada. En efecto, un 19% se destinó al sector minería y canteras; seguido por el sector química, goma y plástico con una participación de 17%; comercio con un 17%; electricidad, gas y agua con una participación de 12%; y comunicaciones con un 9%, entre otros.

Cuadro 2-12: INVERSIÓN DIRECTA RECÍPROCA
(en millones de US$ y %)

Chile en Estados Unidos (Stock 1990-2013, Millones de US$)	7.285
Chile en Mundo (Stock 1990-2013, Millones de US$)	93.919
Participación de Estados Unidos en el Stock de Inversiones Chilenas en el Exterior (2013)	7,8%
Chile en Estados Unidos (Flujo 2013, Millones de US$)	2.275
Estados Unidos en Chile (Stock 1974-2014, Millones de US$)	29.006
Mundo en Chile (Stock 1974-2014, Millones de US$)	111.764
Participación de Estados Unidos en el stock de IED total en Chile	26%
Estados Unidos en Chile (Flujo 2014, Millones de US$)	5.205
Estados Unidos en Mundo (Stock a 2013, Mil Millones de US$)	6.350
Mundo en Estados Unidos (Stock a 2013, Mil Millones de US$)	4.935

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos del Comité de Inversiones Extranjeras, Departamento de Inversiones en el Exterior (DIRECON) y "World Investment Report" 2014, UNCTAD, Naciones Unidas.
(*): DL600.

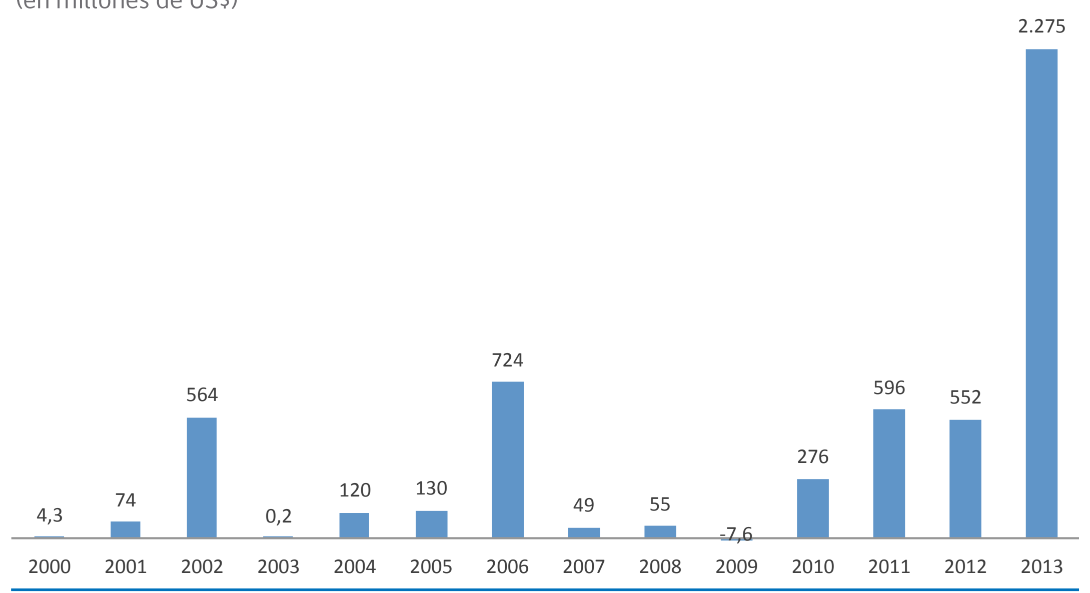
Gráfico 2-5: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1974-2014
(en %)

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Comité de Inversión Extranjera (DL600).

Una cifra cercana al 46% de las inversiones estadounidenses directas en Chile se ha materializado en el período posterior a la entrada en vigencia del Acuerdo. En efecto, específicamente en el período entre el año 2004 y 2014, la IED materializada en Chile ascendió a US$13.424 millones, observándose un cambio en los destinos sectoriales, entre los cuales destaca el comercio con un 34% del total, seguido de química, goma y plásticos (30%) y seguros con un 13%.

Confirmando lo anterior, en los últimos años se ha consolidado el buen ritmo de inversiones estadounidenses en Chile. En el año 2014, los flujos de inversión materializados en Chile ascendieron a US$5.205 millones, destinados fundamentalmente al área de química, goma y plásticos con una IED de US$3.562 millones, seguido de US$1.510 millones en el sector comercio.

Gráfico 2-6: FLUJOS DE INVERSIONES DIRECTAS DE CAPITALES CHILENOS EN ESTADOS UNIDOS, 2000-2013*
(en millones de US$)



Fuente: Departamento de Inversiones en el Exterior, DIRECON.
(*): Datos disponibles a 2013

Estados Unidos permanece como el quinto país receptor de inversión directa de Chile, con un monto total de US$7.285 millones, lo que representó un 7,8% de todas las inversiones directas realizadas por empresas chilenas en el período 1990-2013[7].

Las cifras recopiladas muestran que, manteniendo la tendencia del año anterior, durante el 2013 se produce un nuevo incremento del stock de las inversiones chilenas directas. Así, el monto materializado de inversiones directas provenientes desde Chile en 2013 alcanzó a US$2.275 millones, lo que representó un incremento de más de cuatro veces respecto del año 2012. Es importante destacar que alrededor de un 65% de las inversiones chilenas directas en el país del norte se ha materializado en el período posterior a la entrada en vigencia del Acuerdo.

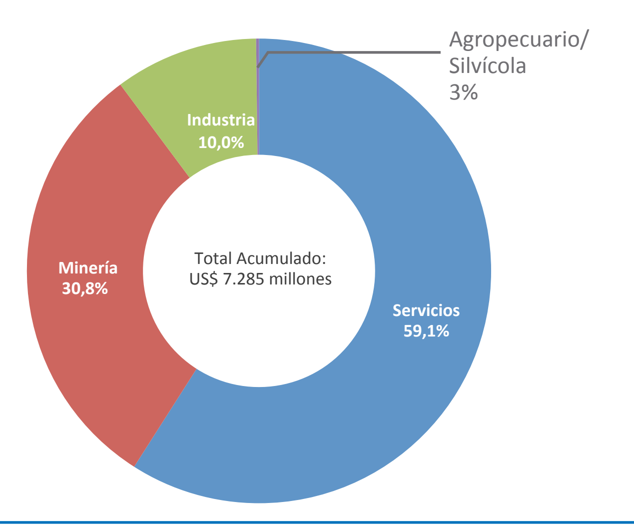
En términos sectoriales, los servicios se mantienen como el principal destino de la actividad inversionista chilena en Estados Unidos. Las inversiones en intermediación financiera al interior del mencionado sector, se presentaron como las mayores realizadas por una empresa chilena en Estados Unidos en los últimos 10 años. Destacan, además, los capitales aportados a la construcción, los servicios de transporte aéreo, así como la actividad inmobiliaria. En su conjunto explican un 59,1% de la inversión directa total, es decir US$4.303 millones.

En segundo lugar se posiciona el sector minero con US$2.241 millones y una participación de 30,8%. Las inversiones chilenas directas en este sector se concentran principalmente en proyectos mineros de cobre, molibdeno y níquel.

El sector industrial representa el tercer sector de atracción para los capitales chilenos, con inversiones que acumulan US$727 millones (un 10,0% sobre el total invertido). Destacan aquí las inversiones materializadas en la producción vitivinícola, la producción y comercialización de paneles de madera, la distribución y comercialización de productos químicos, la fundición de acero y la fabricación de partes y piezas para la minería, la industria y la construcción, entre otros.

[7]Para antecedentes sobre la metodología utilizada ver "Presencia de inversiones directas de capitales chilenos en el mundo. 1990 - diciembre 2013". Santiago, octubre 2014, del Departamento de Inversiones en el Exterior, DIRECON. Los resultados de este monitoreo difieren de las cifras oficiales entregadas por el Banco Central, cuya metodología se sustenta en el Manual de Balanza de Pagos del FMI (sexta edición). Para el caso del presente informe, y en la medida que lo permite la información disponible, el seguimiento y estudio de estos flujos incorpora al análisis el valor real de los proyectos emprendidos en los países de destino.

Gráfico 2-7: INVERSIÓN DIRECTA DE CAPITALES CHILENOS EN ESTADOS UNIDOS POR SECTOR, 1990-2013*
(en %)



Fuente: Departamento de Inversiones en el Exterior, DIRECON.
(*): Datos disponibles a 2013.

Según la información disponible, las inversiones directas de las empresas chilenas generan casi cuatro mil puestos de trabajo, concentrados principalmente en el sector de los servicios. Los empleos directos representan el 66% y los indirectos el 34% restante.

Cuadro 2-13: EMPLEO ASOCIADO A LAS INVERSIONES DIRECTAS DE CAPITALES CHILENOS EN ESTADOS UNIDOS,
1990-2013*
(en millones de US$, número de personas y %)

Macrosector	Total IED	%	Empleo Directo	Empleo Indirecto
Agropecuario/Silvícola	14	0,2%	0	0
Industria	727	10,0%	10	0
Minería**	2.241	30,8%	137	0
Servicios***	4.303	59,0%	2.476	1.362
Total	**7.285**	**100%**	**2.623**	**1.362**

Fuente: Departamento de Inversiones en el Exterior, DIRECON.
(*): Datos disponibles a 2013.
(**): Incluye hidrocarburos: petróleo y gas.
(***): Incluye: construcción, comercio (retail), hoteles y restaurantes, transportes y comunicaciones, servicios financieros, inmobiliario, tecnología de la información, otros servicios profesionales.

Los destinos preferidos por los inversionistas chilenos en Estados Unidos se concentran en tres regiones. Un primer grupo de empresas se sitúa en los Estados de Florida (Miami, Port Everglades, Tampa) y Georgia (Atlanta). Un segundo grupo cubre los Estados de California (Hollywood, Los Angeles, Napa Valley, Oakland) y Arizona (Tempe, Phoenix). Finalmente, el tercer grupo se concentra en los Estados de Illinois (Chicago), Louisiana, Pennsylvania (Clarks Summit, Pittsburg), Nueva York (New York City, Washingtonville), Minnesota (Minneapolis, Duluth), Tennessee, Texas (Austin, Houston), North Carolina (High Point, Silicon Valley) y South Carolina (Charleston, Wando).

3. UTILIZACIÓN DEL TLC CHILE-ESTADOS UNIDOS EN ACCESO A MERCADOS

Según cifras del United States International Trade Commission (USITC), correspondientes a las "importaciones para el consumo" realizadas por Estados Unidos provenientes de Chile (las que excluyen las internaciones en zona franca - Foreign Trade Zone en inglés), se tiene que en el año 2014 sumaron US$9.501 millones, las cuales pueden clasificarse en tres principales categorías que se muestran en el Cuadro 3-1:

- La primera de ellas corresponde a las compras de bienes chilenos que ingresaron a Estados Unidos utilizando el Acuerdo[8].
- En segundo lugar, se encuentran las internaciones de productos chilenos a través del Programa de Aeronáutica Civil, el cual establece libre arancel para las mercancías en este contenidas.
- La tercera categoría, se contabilizan las importaciones de los bienes chilenos que ingresaron a Estados Unidos sin acogerse al TLC, y por ende, no accediendo a los beneficios arancelarios que otorga.

Se aprecia que el 52,1% del total de las importaciones norteamericanas de productos chilenos en 2014 ingresaron a ese mercado utilizando el TLC, mientras que un 47,9% lo hicieron bajo las condiciones arancelarias generales de Estados Unidos, es decir pagando el arancel NMF.

Respecto de las importaciones que ingresaron a Estados Unidos usando el TLC, el 89,7% de ellas correspondió a mercancías que habían completado su calendario de desgravación en 2014. Por otro lado, un 5,35% ingresó con un arancel preferencial, afecto a un derecho aduanero entre un 80% a 91,7% menor al general; por ejemplo, algunos melones o frutas congeladas cuyo arancel general es de 28% y 14,5%, respectivamente, para Chile se ubicaron en torno al 2% ese año. A contar del 1 de enero de 2015, dichos productos están libres del pago de arancel.

CUADRO 3-1: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS CHILENOS EN ESTADOS UNIDOS, SEGÚN EL PROGRAMA DE INGRESO, 2014
(en millones de US$ y %)

Programa de importación	Importaciones	Participación en el Total
Importaciones bajo el TLC Chile - EE.UU. (1)	4.949	52,1%
Libres de Arancel (2)	4.442	46,7%
Con Arancel Preferencial	508	5,35%
Importaciones del Programa de Aeronáutica Civil (3)	0,33	0,003%
Importaciones fuera del TLC Chile - EE.UU.	4.551	47,9%
Con Arancel Cero (4)	4.438	46,7%
Con Arancel General	113	1,19%
Subtotal Importaciones con Arancel Cero (2) + (3) + (4)	**8.880**	**93,5%**
Subtotal Importaciones TLC + Arancel Cero sin TLC (1) + (3) + (4)	**9.388**	**98,8%**
TOTAL	**9.501**	**100%**

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, en base a cifras del USITC.

Las importaciones de bienes provenientes de Chile que no utilizaron el Acuerdo totalizaron US$4.551 millones, de los cuales US$4.438 millones correspondieron a productos cuyo arancel general fue igual a cero, y US$113 millones a productos chilenos que no utilizaron el TLC debiendo pagar el arancel vigente general.

En consecuencia, el 93,5% del total de las importaciones de Estados Unidos provenientes de Chile ingresaron en condiciones de libre comercio (arancel 0%), ya sea porque el arancel general de dicho país así lo dispone, o por las condiciones preferenciales concedidas a Chile[9].

Cabe mencionar que un 1,19% de las importaciones de bienes procedentes de Chile no se acogieron al TLC en 2014, pagando el arancel general. El Cuadro 3-2 muestra los 24 principales productos que ingresaron en estas condiciones, y que representaron el 72% de las importaciones fuera del TLC con

[8] Por ende, cumplieron tanto con las normas de origen establecidas en el TLC, como con su proceso de certificación.
[9] Esto resulta de sumar el 46,75% que ingresó con 0% de arancel bajo el TLC, el 0,003% bajo el Programa de Aeronáutica Civil cuyo uso liberaliza las mercancías en este comprendidas, y el 46,71% que corresponde a las mercancías con arancel general de 0%.

gravamen aduanero. La explicación a lo anterior se podría deber a alguno de los siguientes escenarios:

- Incapacidad para cumplir las reglas de origen exigidas por el Acuerdo[10].
- Desconocimiento de las preferencias arancelarias existentes o del proceso de documentación para utilizarlas.
- Falta de incentivos que justifiquen la utilización del Acuerdo. Ello ocurre cuando el costo de cumplir con los trámites necesarios para acceder a las preferencias es mayor al beneficio que se obtiene, por ejemplo, frente a la complejidad que puede representar el proceso de cumplimiento o certificación de origen, o cuando el producto es muy competitivo y el arancel general muy bajo.

En conclusión, el TLC en 2014 efectivamente fue utilizado y generó beneficios arancelarios para más del 50% del ingreso de productos chilenos a Estados Unidos que, fuera del marco del Acuerdo, habrían pagado el arancel general. Paralelamente, el comercio de productos libres de arancel en Estados Unidos representó una parte importante de la canasta de importaciones de bienes chilenos. En total, las compras que gozaron de libre comercio o de aranceles preferenciales representaron el 98,8% del total importado. Bajo la premisa de posible falta de información sobre los beneficios del TLC para aquellos que no lo usaron, deben continuar los esfuerzos por una difusión mayor, más amplia y clara para los potenciales beneficiarios.

CUADRO 3-2: PRINCIPALES PRODUCTOS CHILENOS IMPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS FUERA DEL TLC CON GRAVAMEN ADUANERO, 2014
(en millones de US$ y %)

Código SA EE.UU.	Descripción	Monto Importaciones sin usar TLC Chile - EE.UU.	Arancel General (EE.UU.)	Arancel Preferencial TLC Chile - EE.UU. 2014	% importaciones del producto que usó TLC Chile - EE.UU.
84082020	Motores para propulsión de vehículos de partidas 870120, 8702, 8703 y 8704	21,8	2,5%	0%	0%
22042150	Otros vinos en los que la fermentación se ha impedido añadiendo alcohol, en recipientes > 2 litros, c/grado alcohólico <14%.	8,5	US$6,3¢/litro	0%	3%
87089968	Otras partes para trenes de potencia de vehículos de las partidas 8701 y 8705.	7,8	2,5%	0%	0,0%
87084011	Cajas de cambio para vehículos de las partidas 870120, 8702, 8703 y 8704.	5,4	2,5%	0%	0%
8134020	Arándanos, secos.	5,3	US$1,4¢/kg	0%	23%
12093000	Semillas de plantas herbáceas para siembra, utilizadas principalmente para flores.	4,2	US$1¢/kg	0%	19%
12099180	Semillas de hortalizas, exc. coliflor, apio, cebolla, perejil y pimienta.	3,8	US$1,5¢/kg	0%	78%
8119080	Otras frutas congeladas, sin cocer o cocidas al vapor o en agua hirviendo.	2,7	14,5%	0% (valuadas en US$77,4¢/kg o más)	84%
87084075	Partes de cajas de cambio, exc. de hierro fundido.	2,5	2,5%	0,0%	0%
12099941	Semillas para siembra, exc. remolacha, plantas forrajeras y herbáceas, vegetales, árboles y arbustos.	2,3	US$0,83¢/kg	0%	13%
17019158	Azúcar de caña o remolacha y sacarosa química, en estado sólido, con adición de aromatizante, con más de un 10% en peso seco de azúcar, y no preparado para su comercialización al consumidor final.	1,9	US$33,9¢/kg + 5,1%	0% bajo condiciones establecidas en el TLC	36%
13023900	Mucílagos y espesantes derivados de vegetales, exc. agar-agar y derivados de semillas de algarrobo y guar.	1,8	3,2%	0	93%
84839050	Partes de engranajes, cajas de cambio y aceleradores.	1,6	2,5%	0%	0%
84133010	Bombas de inyección para motores de encendido por compresión.	1,6	2,5%	0%	0,00%
12077000	Semillas de melón.	1,6	US$0,83¢/kg	0%	84%
12051000	Semillas de colza bajas en ácido erúcico.	1,5	US$0,58¢/kg	0%	31%
84818090	Otras válvulas, no operadas manualmente.	1,4	0,02	0%	38%
8112020	Frambuesas, moras y grosellas (exc. kiwi) congeladas, sin cocer o cocidas al vapor o en agua.	1,3	5%	0%	98%
44182080	Puertas, marcos y umbrales, exc. puertas francesas.	0,9	4,8%	0%	98%
87084050	Cajas de cambio para vehículos distintos a tractores y a partidas 870120, 8702, 8703 y 8704.	0,9	2,5%	0%	0%
28257000	Óxido e hidróxido de molibdeno.	0,9	3,2%	0%	79%
87088065	Partes de sistemas de suspensión para vehículos de las partidas 8701 y 8705, distintos a tractores, exc. de hierro fundido.	0,8	2,5%	0%	0%
84798998	Aparatos con motor eléctrico incorporado, exc. humidificadores de aire o deshumidificadores, pulidores de piso y compactadores de basura.	0,8	2,5%	0%	0%
51111960	Tejidos lana cardada o pelo fino de animal (>85% de su contenido), de peso mayor a 300 g/m2, distinto a telas de gobelino y tapicería (exc. tejido a mano con telar de ancho <76 cm.)	0,6	25,0%	0%	0,00%
Principales Productos sin Uso del TLC		82,0		72%	
Importaciones Totales sin Uso del TLC		113,4		100%	

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, en base a cifras del USITC.

[10] Las Reglas de Origen constituyen aquellos requisitos que tendrán que cumplir los productores o exportadores nacionales para que sus productos puedan ser considerados originarios y por tanto, beneficiarios de las rebajas arancelarias.

Respecto de las importaciones provenientes desde Estados Unidos, conforme a información del Servicio Nacional de Aduanas de Chile existen tres regímenes para el ingreso de las mercancías[11]:

- –Utilizando el Acuerdo y por ende afectas a las desgravaciones negociadas.
- –Regímenes especiales de importación, como la Ley 20.690, vehículos para lisiados, entre otros.
- –Régimen general, es decir, fuera del TLC.

El Cuadro 3-3 muestra que cerca del 85% de las importaciones provenientes desde Estados Unidos en 2014 ingresaron usando el TLC. Estas mercancías en promedio pagaron un arancel de 0,008%. En términos generales, considerando los distintos regímenes de importación, el arancel promedio efectivo fue de 0,47%, bastante inferior al arancel promedio de las importaciones totales de Chile, que se ubicó en 0,92%.

CUADRO 3-3: IMPORTACIONES CHILENAS DE PRODUCTOS PROVENIENTES DESDE ESTADOS UNIDOS, SEGÚN RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN Y ARANCEL PROMEDIO EFECTIVO, 2014
(en millones de US$ y %)

Régimen de importación	Importaciones	Participación en el Total
TLC Chile - EE.UU.	11.397	85%
Regímenes especiales (*)	84	0,6%
Régimen general	2.005	14,9%
Arancel promedio efectivo TLC Chile - EE.UU.	0,008%	
Arancel promedio efectivo EE.UU.	0,47%	
TOTAL	**13.486**	

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, en base a cifras del Servicio Nacional de Aduanas.
(*): incluye regímenes especiales de importación como Ley 20.690, vehículos para lisiados, entre otros.

Lo expuesto da cuenta de las oportunidades que generó el TLC entre Chile y Estados Unidos, donde gran parte del comercio ingresó a los respectivos mercados con un arancel preferencial o libre de arancel, lo que consolida las oportunidades para los exportadores chilenos y abre nuevas perspectivas en la relación bilateral.

[11]Como corresponden a cifras del Servicio Nacional de Aduanas, y por ende previas al tratamiento que el Banco Central de Chile realiza, no coinciden con los totales exhibidos de las importaciones provenientes desde Estados Unidos en el resto de este Estudio.

4. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Ejes estratégicos de la política de promoción de exportaciones a Estados Unidos

Los objetivos estratégicos de la política de promoción de exportaciones en Estados Unidos son ampliar la inclusividad de la inserción chilena en el mercado y diversificar las exportaciones.

La primera de estas metas tiene dos dimensiones: las pymes y las regiones. Respecto de las pymes, se han articulado una serie de iniciativas que tienen por propósito incentivarlas al proceso exportador y consolidar la proyección de aquellas que ya están exportando a este mercado o que están en condiciones de diversificar sus mercados hacia Norteamérica. Respecto de las regiones, se ha reforzado la institucionalidad para generar mejores capacidades en las regiones para potenciar su oferta exportadora y ampliar el universo de empresas conectadas con los mercados internacionales.

Proyectados estos ejes estratégicos a Estados Unidos, se traducen, primero, en el reforzamiento de los servicios que ofrece ProChile para apoyar a las pymes y a las empresas regionales en las fases previas a la prospección de mercado (detección de las capacidades exportadoras de nuevas empresas, coaching emprendedor y programa de internacionalización) y estudios de mercado sectoriales.

Adicionalmente, se han integrado las nuevas pymes exportadoras a visitas y participación en ferias, misiones de prospección comercial, encuentros de exportadores organizados en Chile, e invitación de importadores. De esta manera, en el primer semestre del presente año, esta nueva dimensión de la misión de ProChile ha sido incorporada a su participación en la Feria Seafood Expo North (pesca y productos del mar, Boston), GDC (videojuegos, San Francisco) y Summer Fancy Food (alimentos, Nueva York), al tiempo que se ha ampliado la participación de pymes en las misiones comerciales que van a prospectar la Feria Magic (industria de la moda), Kidscreen Summit (animación infantil, Miami), Festival Mundial Montreal y M for Montreal (industria de la música), MIGS14 (videojuegos, Montreal), BIO 2015 (Biotecnología, Filadelfia), entre otras. En conjunto con organizaciones gremiales y cámaras de comercio estatales de EE.UU., ProChile organizará en Santiago y algunas regiones seminarios y talleres orientados a entregarle a las pymes, de diversos sectores de la industria y servicios, capacitación e información para proyectarse al mercado estadounidense.

Con el propósito de aprovechar al máximo las oportunidades del TLC con Estados Unidos, la estrategia de ProChile se ha centrado en promover la oferta exportable nacional en el mercado estadounidense y en difundir en Chile las ventajas que ofrecía el TLC para los productores nacionales.

a) Actividades en Estados Unidos

En Estados Unidos, las oficinas comerciales intensificaron las labores conducentes a la generación de la demanda y a la fidelización de los clientes en el mercado, principalmente mediante la difusión de información y promoción de las exportaciones. Algunas de las actividades desarrolladas fueron:

- Realización de seminarios y talleres;
- Invitación a Chile de potenciales clientes, periodistas y líderes de opinión;
- Participación en Ferias Internacionales y la realización de showrooms y eventos de degustación de productos alimentarios y cata de vinos.

Los agregados comerciales reforzaron el trabajo orientado a la construcción de una extensa red de contactos comerciales conformada por importadores, distribuidores y brókers, considerando que el TLC abría espacios de crecimiento en sectores y en productos en los que Chile tenía un acceso incipiente o, en muchos casos, ninguno.

Un aspecto importante de la labor de ProChile se centró en la generación de inteligencia de mercado que le permitiera al potencial exportador articular una estrategia orientada hacia los mercados y canales de distribución más apropiados, siendo la industria de los alimentos, forestal y manufactura los sectores prioritarios. La generación de información se complementó con la elaboración periódica de informes acerca de la manera de hacer negocios en Estados Unidos, análisis de las tendencias económicas y comerciales y, paulatinamente, información sobre las oportunidades en materia de inversión estadounidense en Chile.

En conjunto con Corfo, ProChile realizó una labor centrada en la promoción de la innovación en el país, principalmente a través de la realización de Road Shows para atraer inversionistas en proyectos chilenos de innovación.

El amplio desarrollo de acciones en Estados Unidos favoreció el aprovechamiento por parte del sector privado de las herramientas de promoción de exportaciones de ProChile para ingresar al mercado y diversificar la canasta de sus productos, entre los que cabe destacar:

- Concurso Silvoagropecuario y de Productos del Mar,
- Concurso de Industrias, Servicios y Turismo,
- Ferias Internacionales,
- Sabores de Chile,
- Chilean Wine Tour,
- Programa de formación exportadora,
- Programa de marcas sectoriales, diseñado para posicionar de manera comprehensiva sectores prioritarios. Las marcas que se encuentran actualmente activas son:



b) Perspectivas

La eliminación de los aranceles a las exportaciones chilenas en Estados Unidos a partir de 2015 marca una nueva etapa en las relaciones comerciales con este país, y un punto de inflexión en la proyección estratégica de la labor de promoción de las exportaciones. Estados Unidos, principal mercado de destino de las exportaciones de las pymes chilenas (medido en número de pymes que exportan), es una pieza importante en la incorporación de nuevas pymes exportadoras.

El foco de las actividades de promoción de las exportaciones chilenas, delimitado a partir del interés por las nuevas pymes exportadoras, se centrará en los sectores de tecnología y servicios, industria y alimentos naturales y saludables. En el sector servicios, Estados Unidos es el principal productor y consumidor de productos digitales y se estima que este mercado crecerá en 28% entre 2012 y 2016: solo el mercado del software tiene un tamaño de US$122.000 millones. Las actividades de promoción, en consecuencia, priorizarán los subsectores de video juegos, aplicaciones móviles y modelos de negocios digitales y entretenimiento. ProChile participará de la Feria GDC, una de las más importantes en el mundo para la industria de los videojuegos, generará informes de mercado sobre las aplicaciones móviles y prospectará otras Ferias que pudieran ser provechosas para la oferta exportable chilena.

Estados Unidos destaca también como principal productor e importador de productos biotecnológicos, industria que alcanzará US$142.500 millones en 2018, creciendo a una tasa anual promedio de 8,9%. La dinámica del mercado genera oportunidades de outsourcing e inversión en Chile,

posibilidades de alianzas estratégicas con empresas estadounidenses y espacios para exportar a la agroindustria. En este subsector, los esfuerzos se canalizarán hacia el apoyo de misiones comerciales, la elaboración de estudios de mercado sobre la industria de productos y servicios biotecnológicos para la agroindustria, y al apoyo a programas de coaching para emprendedores. En el sector servicios, los objetivos de ProChile también se orientan a fortalecer su liderazgo en materia minera y promover los servicios de ingeniería, aprovechando un mercado en crecimiento que se estima registrará una tasa promedio de crecimiento de 3,3% entre 2012 y 2017. Con este objetivo, ProChile participará en 2016 en la principal Feria mundial del sector, MINEXPO 2016.

Los subsectores forestal, minería y artículos de cuero han sido identificados como los que presentan un mayor potencial. La recuperación de la actividad de construcción, particularmente la residencial, la posición de Estados Unidos como principal mercado internacional para la madera procesada y el incremento de los envíos madereros a este mercado en más de 20% en el último período, entre otros factores, abren oportunidades para las exportaciones chilenas de manufacturas de la madera, sumándose la posibilidad de generar una oferta asociativa e incorporar de esa manera a pymes, y acceder a segmentos del mercado mediante grandes cadenas de tiendas del retail para la distribución de productos derivados de la madera para la construcción. ProChile apoyará la capacitación en Chile de nuevos exportadores del sector, realizará un Encuentro Internacional de la Madera, apoyará misiones comerciales en Estados Unidos y la visita de importadores a Chile, profundizará el análisis de las cadenas de distribución y prospectará la Feria de la AWFS (Association of Woodworking and Furnishings Suppliers).

El mercado de bienes para la minería, por otra parte, alcanza un tamaño de US$37.000 millones y ofrece oportunidades para la exportación de productos manufacturados en Chile.

Los artículos de cuero, y en general, los accesorios de este material, se han beneficiado en Estados Unidos de un crecimiento sostenido de la demanda, registrando 6% en 2013. ProChile planea realizar una serie de iniciativas, en conjunto con la Fundación Artesanías de Chile, para prospectar la Feria Magic y acceder a este mercado.

Chile tiene una importante participación en el mercado de los alimentos de Estados Unidos, particularmente en los subsectores de fruta fresca, productos acuícolas (salmón) y vino. Las campañas Fruits from Chile y Foods from Chile, han sido un valioso aporte a la difusión entre intermediarios y público consumidor de las ventajas y factores competitivos que tiene el país en estas industrias. Sobre esta base, ProChile tiene por objetivo fortalecer la presencia de las exportaciones nacionales en el subsector de los alimentos saludables y naturales, mercado que exhibe un gran dinamismo en Estados Unidos. A modo de ejemplo, se puede señalar que los productos orgánicos experimentarán un crecimiento promedio anual de 14% entre 2013 y 2018. En este contexto, las acciones previstas para 2015 incluyen reforzar las campañas sectoriales (Fruits from Chile y Foods from Chile), la realización de misiones comerciales, la participación y prospección de Ferias importantes para el subsector, tales como la CGA (Common Ground Alliance), NPEW (Natural Products Expo West) y Supply Side West, más la generación de informes de tendencias de los productos objeto de focalización y el apoyo a pymes no exportadoras con potencial oferta exportable de fruta, vegetales y productos del mar.

CASOS DE ÉXITO

BIOFILTRO

BioFiltro nace el año 2010, buscando dar una solución sustentable al problema de la escasez de agua en el mundo. Su producto, Biorreactor BIDA® (biofiltro dinámico aeróbico), patentado en 35 países, transforma las aguas servidas y residuos industriales químicos en agua de riego, sin generar desechos contaminantes y utilizando una octava parte del tiempo que las tecnologías tradicionales. Este tratamiento de aguas residuales es de fácil operación e inodoro. Ha recibido premios en Chile y en el extranjero, entre los que cabe mencionar el Cleantech Open Silicon Valley en 2011. Cuenta con clientes en Chile, Nueva Zelanda, España y ha iniciado proyectos en Perú y Colombia.

La empresa contó con el apoyo de ProChile Los Ángeles en la etapa de prospección y penetración del mercado de Estados Unidos en 2013-2014, concretando negocios para la instalación de plantas de filtrado en el Estado de California.

Matías Sjogren, uno de sus socios fundadores, destaca el rol de ProChile afirmando que "están ahí para apoyar tu negocio y crecer contigo". Entre las recomendaciones que entrega para abordar un mercado está las de buscar socios locales con prestigio; definir un modelo de negocio agresivo que permita competir con los big players establecidos; ser persistente, crear una buena red de contactos y mantenerlos al tanto de los avances de la empresa.

KI TEKNOLOGY, COMUNICACIÓN Y TECNOLOGÍA

Ki Teknology es una de las empresas líderes en Chile en el desarrollo web y de software, diseño Ux – Ui, marketing digital y creación de app mobile, con más de 18 años de experiencia en el mercado nacional y latinoamericano.

En su plan de expansión a EE.UU., se une en un joint ventures con la empresa californiana Nisum Technologies, creando la filial chilena NISUM CHILE, centro nearshore de desarrollo orientado a la exportación de software para empresas estadounidenses, que lleva un año en funciones. Hoy se encuentran en conversaciones con la empresa estadounidense CayugaSoft Technologies LLC para operaciones nearshore desde Santiago, cimentando de esta manera su posicionamiento en el mercado americano.

Ki Teknology comienza a trabajar de la mano con ProChile Santiago y la Oficina Comercial en Nueva York para expandir sus negocios al mercado estadounidense; la herramienta principal fue facilitar los contactos necesarios con empresas americanas. El último despliegue de ProChile New York fue invitar a un Wine Testing a Cayuga Soft.

Para Martin Lewit, gerente general, el mercado norteamericano de las TI ofrece un sinfín de oportunidades, donde los modelos de venta más adecuados son la creación de joint ventures o intermediarios, sin olvidar calidad, constancia y perseverancia.

D-PIE

ZAPATOS D-PIE es una marca chilena de calzado para mujer que inició sus actividades en 2007. Su creadora, la diseñadora María Ignacia Benavente, busca ofrecer diseños exclusivos e innovadores, presentando una propuesta que combina el cuero con telas y accesorios como remaches, bordados, botones y otros materiales. Actualmente la empresa está incursionando en la creación de bolsos y carteras. Sus productos se encuentran disponibles en boutiques, tiendas y plataforma on-line.

Buscando expandir su negocio fuera del mercado nacional, ProChile apoyó a la empresa a través del programa Coaching Exportador, que persigue el desarrollo de las capacidades empresariales de los emprendedores con potencial exportador, así como también provee información sobre las tendencias del mercado internacional del calzado, particularmente el de Estados Unidos.

Para su creadora, en un mercado tan competitivo a nivel internacional como el calzado femenino, se hace necesario identificar nuevos nichos de mercado, estar al tanto de las tendencias mundiales y asistir a Ferias Internacionales. Precisamente en una de ellas logró concretar su primer pedido en Estados Unidos.

5. DESAFÍOS

Después de once años de vigencia, el 1° de enero de 2015, el TLC entre Chile y Estados Unidos alcanzó la completa liberalización del comercio de bienes. Por lo tanto, los desafíos a futuro tenderán a focalizarse en mejorar las condiciones de acceso a mercado, incrementar el aprovechamiento y la difusión de los diversos beneficios que genera el TLC y completar la implementación del Acuerdo.

En este sentido, para Chile se pueden enumerar los siguientes desafíos:

1. Mejorar las condiciones de acceso al mercado de bienes y servicios.

   - Acordar una mayor flexibilización de reglas de origen para productos agroindustriales, tales como: jugos de fruta u hortalizas; mezclas de jugos; levaduras; preparaciones alimenticias; las demás aguas, incluida el agua mineral gaseada; entre otros. Y productos industriales, tales como: cigarros; placas, láminas, hojas de plástico; papel carbón; prendas y complementos de vestir; entre otros, lo que beneficiaría a exportadores de ambas partes.

   - Continuar facilitando el comercio a través de la implementación del capítulo de medidas sanitarias y fitosanitarias y el de obstáculos técnicos al comercio, reduciendo o eliminando aquellas barreras que impiden aprovechar todos los beneficios del TLC, de manera de obtener resultados concretos, tales como: acceder al System Approach para las exportaciones chilenas de higo, limón, chirimoya y uva de mesa; obtener el acceso para el ganado de pie de EE.UU., la carne de cerdo fresca y las ovas de salmón; y que los nitratos chilenos (nitrato de potasio y nitrato de sodio) puedan obtener el mismo trato que los productos similares que compiten en el mercado, respecto a la aplicación de la regulación Chemical Facilities Anti-Terrorism Standard (CFATS).

2. Procurar avances en la aprobación de los Acuerdos de Doble Tributación en el Congreso chileno, y hacer seguimiento a su tramitación en el Congreso norteamericano. La entrada en vigencia de ese Acuerdo generaría un importante incentivo para las inversiones en ambas partes.

3. Incrementar el aprovechamiento y la difusión de los diversos beneficios resultantes del TLC.

   - Publicación del texto del TLC, con todas sus modificaciones desde la entrada en vigencia.

   - Difusión del sistema de visas de ingreso temporal para personas de negocios, establecido en el TLC, a fin de incrementar su aprovechamiento.

   - Realización de actividades de difusión del TLC, en particular un seminario con ocasión del cumplimiento total del calendario de desgravación arancelaria.

4. Implementación del Acuerdo.

   - Intercambio de las listas de Árbitros del Capítulo de Solución de Controversias del TLC.

5. Continuar la profundización de las relaciones comerciales, en favor del desarrollo sostenible y el desarrollo de actividades de cooperación ambiental, en el marco del Capítulo Ambiental del TLC Chile-EE.UU. y del Acuerdo de Cooperación Ambiental (ACA) que lo complementa.

   - Con dicho objeto se espera concretar la realización de la reunión del Consejo de Asuntos Ambientales del Capítulo Ambiental y la Comisión Conjunta de Cooperación Ambiental, durante el año en curso.



www.direcon.gob.cl